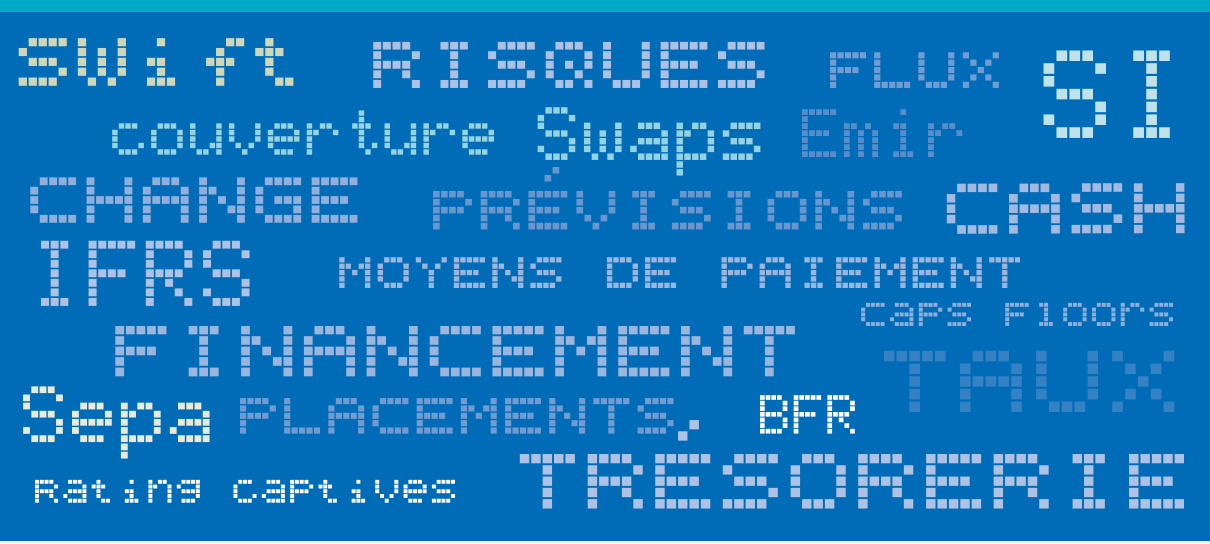
afte | Association Française des Trésoriers d'Entreprise

2015

# FORMATIONS 2015

## TRÉSORERIE




afte - 3, rue d'Edimbourg - 75008 Paris
Tél. 01 42 81 53 98 - Fax 01 42 81 58 55 - www.afte.com

Qualification des Services Intellectuels ISQ OPQF Domaine : Finance – Gestion Membre ffp

ffp Fédération de la Formation Professionnelle

# Le Mot de la Présidente

L'environnement professionnel ne cesse d'évoluer. Emir, Sepa, Mifid et autres IFRS : autant de nouveaux acronymes à notre vocabulaire, de projets pour nos organisations et de compétences à renforcer ou à acquérir. L'évolution des techniques ouvre de son côté de nouveaux espaces, dans les domaines des cartes bancaires, de la banque à distance, ou encore du paiement à partir de téléphones intelligents. Quant à l'environnement économique, plus risqué et plus volatile, il conduit les trésoreries à s'impliquer dans la génération du cash à travers la mobilisation du besoin en fond de roulement. L'inventaire serait incomplet si l'on n'ajoutait pas les règlementations dont les répercussions sur la trésorerie et le financement sont multiples.

Pour répondre aux besoins suscités par l'évolution rapide des conditions d'exercice du métier de trésorier, le centre de formation actualise sans cesse son offre. Ainsi, cette année, en écho à l'implication de l'AFTE aux projets de place que sont la charte « euro PP » et l'accès des ETI aux billets de trésorerie, le centre a étoffé son catalogue en matière de financement, avec une session « Le trésorier et les financements », une revue exhaustive complétée par des séances approfondies sur chaque dispositif.

La formation est au cœur des missions de l'AFTE. Vous trouverez dans ce catalogue à la fois des modules fondamentaux pour apprendre le métier, des formations sur l'environnement du trésorier, et enfin des interventions plus ciblées et techniques. Vous verrez aussi pourquoi et comment intégrer un parcours certifiant, collecterez des informations sur l'offre intra-entreprise et sur les « zooms », des formations répondant aux besoins suscités par l'actualité du métier et programmées en fonction des besoins.

Toutes les informations ainsi que la programmation des séances sont disponibles sur le site de l'AFTE.

Bien à vous,

**Florence Saliba**
Présidente du centre de formation

# Le comité de formation

**Les programmes de formation de l'AFTE sont construits en étroite collaboration avec un comité de formation constitué de trésoriers référents, tous en poste et adhérents de l'AFTE**

## Présidente

Florence **SALIBA**
DANONE

## Vice-présidentes

Valérie **SAINSAULIEU**
GROUPE LAFARGE

Anne **GOBERT**
IPSEN

## Trésoriers référents

Pierre **BOISSELIER**
ACCOR

Frédéric **COUTANT**
HSBC

Didier **VOYENNE**
CAISSE DES DÉPÔTS

Eric **BOSDONNAT**
LA POSTE

Laurent **LESTIENNE**
ADEO SERVICES

Baudouin **COURAU**
FAURECIA

Catherine **VIGNAND**
UBISOFT

## Représentants AFTE

Véroniqie **NASSOUR**
DÉLÉGUÉE GÉNÉRALE

Catherine **JURY-TRAN**
RESPONSABLE DU CENTRE DE FORMATION

Emmanuelle **RÉVILLION**
RESPONSABLE ADMINISTRATIVE

# Les formateurs

**La communauté des formateurs est constituée de professionnels en poste, experts de leur domaine**

Julia **ALLALI**
PUBLICIS GROUPE

Adrien **CLAVEL**
MARKETSIGMA

Christophe **DOUTEAUX**
IPSEN PHARMA SAS

Laurent **BERTRAND**
ELIOR

Olivier **CLYTI**
VEOLIA ENVIRONNEMENT SA

Christine **DROSS**
ALSTOM HOLDINGS

Henri **BOUIX**

Loïc **COLCOMB**
UTSIT

Dominique **EXPERT**

Robert **BOULLÉ**

Laure **COLETTI**
EDF

Marc **FAVERO**
BRINK'S

Patrick **CALINSKI**
BNP PARIBAS

Julien **CUMINET**
BNP PARIBAS

Laurent **FRITIG**
KRONENBOURG

Isabelle **CATUSSE**
CITIZEN CAN

Louis **de LONGEAUX**
HERBERT SMITH FREEHILLS PARIS LLP

Bernard **GALL**
ARIANESPACE

Edouard **CAZAUGADE**
SANOFI

Zeynep **de VARAX**

Xavier **GALLET**
L'ORÉAL

Christophe **CHEVALIER**

Catherine **DESTOMBES**
EDF

Alain **GIRARDEAU-MONTAUT**
DASSAULT AVIATION

**Anne GOBERT**
IPSEN PHARMA SAS

**André JACQUEMET**
BPA

**Thomas MEHANI**
GDF SUEZ TRADING

**Franck SOUILLARD**
ING FINANCIAL MARKETS

**Catherine GONDELMANN BREDIN**
EXPLAIN

**Pedro JIMENEZ**
SCHNEIDER ELECTRIC INDUSTRIES SAS

**Florent MICHEL**
LATINA FINANCE & CO

**Marie-Laure VACHEROT**

**François GOUESNARD**
UNION FINANCES GRAINS

**Mickaël KUNTZ**
VINCI

**Jacques MOLGO**
AIR LIQUIDE

**Annick VANDAME**
BNP PARIBAS

**Jeremy GOUX**
ORANGE

**Frédérique LACOMBE**
AIR FRANCE

**Hervé POSTIC**
UTSIT

**Éric VERGNAUD**
BNP PARIBAS

**Jérôme GRAJEZYK**
GRAJEZYK CONSEIL

**Laurent LACONDEMINE**
RYSSEN ALCOOLS SAS

**Emmanuelle RAULT**
ELIOR

**Alain VINAY**
ACD CONSULTANTS

**Yann GUYOMAR**
MAZARS SAS

**Gaëlle LE BON**
FNAC SA

**Francis RICHAUD**
BFR SERVICES

**Jean-Marc VINOT**
NOELIE TRÉSORERIE OPÉRATIONNELLE

**Ladislas HOLVOET**
3V FINANCE

**Bernard LEBELLE**
BLEU COBALT

**Brice ROCHE**
DELOITTE CONSEIL

**Delphine VLIEGEN**
SNCF

**François HUCHET**
RAZEL- BEC

**Melina LE SAUZE**
BFINANCE

**Agnès SERTILLANGE**
FAURECIA

**Paul VOISIN**
VEOLIA ENVIRONNEMENT SA

**Stefan IRELAND**
BFINANCE

**Christophe LESOBRE**
ORANGE

**Hélène SHEN**
BFINANCE

**Franz ZURENGER**
INTERPARFUMS

# NOTRE ADRESSE

## 3, rue d'Edimbourg - Paris 8e

**Nos salles de formation fonctionnelles, conviviales et centrales permettent d'accueillir nos stagiaires dans les meilleures conditions.**

afte | Association Française des Trésoriers d'Entreprise

Métro : Europe - Parking : Bergson

POUR TOUT RENSEIGNEMENT, CONTACTEZ-NOUS AU
01 42 81 98 39 - AFTE@AFTE.COM

# POURQUOI CHOISIR L'AFTE POUR VOS FORMATIONS ?

## Un acteur de référence des métiers de la trésorerie

- Des formations en pointe, animées par des experts
- Des thèmes au cœur des préoccupations quotidiennes des professionnels de la trésorerie
- Une approche opérationnelle des sujets permettant d'apporter des solutions concrètes
- Une organisation veillant au respect de la déontologie, de la qualité des stages et de la cohérence avec l'évolution de la profession
- Des formations répondant aux critères reconnus par les autorités de tutelle (certification ISQ-OPQF[1], membre FFP[2])

## Une offre complète de formations

- **51 stages thématiques** de 1 à 5 jours
- **6 cycles métiers** avec option certifiante
- **Des formations hors catalogue** tout au long de l'année
- **Des formations sur mesure**

[1] Office Professionnel de Qualification des organismes de Formation
[2] Fédération de la Formation Professionnelle

# MODE D'EMPLOI

## Comment vous inscrire ?

+33 (0)1 42 81 98 39

formation@afte.com

afte.com

+33 (0)1 42 81 58 55

afte | Association Française des Trésoriers d'Entreprise

POUR TOUT RENSEIGNEMENT, CONTACTEZ-NOUS AU
01 42 81 98 39 - AFTE@AFTE.COM

# LES CYCLES MÉTIERS AVEC OPTION CERTIFIANTE


| Durée | | Pages |
|---|---|---|
| 5 jours | GESTION QUOTIDIENNE | 9 |
| 6 jours | CASH MANAGEMENT | 10 |
| 8 jours | FINANCEMENTS ET PLACEMENTS | 11 |
| 5 jours | OPÉRATIONS DE MARCHÉ | 12 |
| 6 jours | MIDDLE ET BACK-OFFICE | 13 |
| 6 jours | TRÉSORIER CONFIRMÉ | 14 |

PLANNING DES CERTIFICATS 15

# LES CYCLES MÉTIERS AVEC OPTION CERTIFIANTE

## Des formations regroupées en cycles métiers

S'appuyant sur sa connaissance fine du référentiel métier, l'AFTE a construit des cycles métiers dont l'objectif est de proposer l'acquisition des connaissances et des pratiques professionnelles. Ceux-ci sont d'une durée de 5 à 8 jours répartis de façon discontinue sur une durée maximale de 2 mois.

- **Trésorier en charge de la gestion quotidienne**
- **Trésorier en charge du cash management**
- **Trésorier en charge des financements et placements**
- **Trésorier en charge des opérations de marché**
- **Trésorier en charge du middle et back-office**
- **Trésorier confirmé**

## La possibilité d'obtenir une certification professionnelle

- L'AFTE a obtenu auprès de la Fédération de la Formation Professionnelle (FFP) l'habilitation pour délivrer des certificats professionnels attestant ainsi le **respect des normes de qualification ISQ-OPQF**. La certification professionnelle est offerte en option aux stagiaires suivant les cycles métiers afin de leur permettre de valider leurs compétences. La sélection s'effectue sur dossier en fonction de leur formation initiale et leur parcours professionnel.
- La certification se matérialise par un **examen de 3 heures** à l'issue de chaque cycle sous forme d'un contrôle des connaissances comprenant des questions théoriques et des exercices.
- L'obtention du certificat « Trésorier en charge de la gestion quotidienne » est un prérequis pour passer les certificats de spécialisation (cash management, financements et placements, opérations de marchés, middle et back-office) tandis que le certificat « Trésorier confirmé » ne peut être obtenu que par les personnes ayant déjà validé les 5 parcours précédents.

# CYCLE MÉTIER : GESTION QUOTIDIENNE

**5 jours** (35 heures)

**Adhérent :**
3 250 € HT
**Non-adhérent :**
4 070 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Collaborateurs des services financiers ou consultants souhaitant évoluer ou valider leurs acquis en gestion quotidienne de trésorerie

## OBJECTIFS

L'acquisition des connaissances et des pratiques professionnelles concernant :

- La gestion au jour le jour et prévisionnelle des liquidités de l'entreprise
- La mise en place des financements et des placements
- La compréhension des risques financiers de base change et taux
- Les techniques simples de couverture

## CONTENU

- Les missions du trésorier
- Les banques et les conditions bancaires
- Les moyens d'encaissement et de décaissement
- Le budget d'exploitation et la position au jour le jour
- Introduction aux marchés de capitaux et à la gestion du risque de change et de taux
- Initiation aux financements et aux placements
- L'apport de l'informatique

| Stages thématiques associés | Dates sessions | Page |
|---|---|---|
| Gestion quotidienne et fondamentaux | 22 et 23/01/2015 + 11, 12 et 13/02/2015 | 21 |
| Date d'examen | 18/03/2015 | |
| Gestion quotidienne et fondamentaux | 19 et 20/03/2015 + 15, 16 et 17/04/2015 | 21 |
| Date d'examen | 22/05/2015 | |
| Gestion quotidienne et fondamentaux | 18 et 19/05/2015 + 10, 11 et 12/06/2015 | 21 |
| Date d'examen | 10/07/2015 | |
| Gestion quotidienne et fondamentaux | 21, 22, 23, 24 et 25/09/2015 | 21 |
| Date d'examen | 16/10/2015 | |
| Gestion quotidienne et fondamentaux | 12 et 13/10/2015 et 25, 26 et 27/11/2015 | 21 |
| Date d'examen | 17/12/2015 | |

## OPTION CERTIFIANTE

- Le cycle métier "gestion quotidienne" peut s'accompagner d'un examen de 3 heures aboutissant à l'obtention d'un certificat professionnel "Trésorier en charge de la gestion quotidienne"
- L'obtention de ce certificat est obligatoire pour valider les certificats de spécialisation

# CYCLE MÉTIER : CASH MANAGEMENT

**6 jours** (42 heures)

**Adhérent :**
3 825 € HT
**Non-adhérent :**
4 780 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Collaborateurs des services financiers ou consultants souhaitant évoluer ou valider leurs acquis dans le domaine du cash management

## OBJECTIFS

L'acquisition des connaissances et des pratiques professionnelles concernant :

- L'ensemble des moyens de paiement et d'encaissement
- L'utilisation des outils informatiques relatifs à ces opérations
- Les techniques afférentes à un appel d'offres de flux bancaires
- Les techniques, contraintes, enjeux et impacts organisationnels de la centralisation de trésorerie

## CONTENU

- Les moyens de paiement : les espèces, le chèque, les virements, les effets de commerce, la LCR directe en banque, le TIP, le prélèvement, les moyens télématiques, les cartes bancaires, les moyens de paiement par internet et les moyens Sepa
- La communication bancaire : les offres aux entreprises et leur mise en œuvre
- L'appel d'offres flux bancaires : les acteurs, le *timing* idéal, le séquencement d'un projet, la notation et la sélection des réponses, la mise en place et la revue post-démarrage
- La centralisation de trésorerie : les enjeux, les contraintes réglementaires, juridiques, fiscales et comptables, le *cash pooling*, l'organisation des relations entre la trésorerie centrale et les filiales et les outils informatiques spécifiques

| Stages thématiques associés | Dates sessions | | Page |
|---|---|---|---|
| Maîtriser les moyens de paiement | 23 et 24/03/2015 | 15 et 16/09/2015 | 35 |
| La communication bancaire (Swift, Ebics...) | 07/04/2015 | 28/09/2015 | 41 |
| Mener un appel d'offres flux bancaires | 16/04/2015 | 29/09/2015 | 40 |
| Choisir et mettre en place une trésorerie groupe | 05/05/2015 | 05/10/2015 | 28 |
| Mettre en place un cash pooling international | 20/05/2015 | 14/10/2015 | 29 |
| Dates d'examen | 17/06/2015 | 10/11/2015 | |

## OPTION CERTIFIANTE

- Le cycle métier "Cash management" peut s'accompagner d'un examen de 3 heures aboutissant à l'obtention du certificat professionnel de spécialisation "Trésorier en charge du cash management"
- L'obtention du certificat "Trésorier en charge de la gestion quotidienne" est un prérequis

# CYCLE MÉTIER : FINANCEMENTS ET PLACEMENTS

**8 jours** (56 heures)

**Adhérent :**
5 000 € HT
**Non-adhérent :**
6 250 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Collaborateurs des services financiers ou consultants souhaitant évoluer ou valider leurs acquis dans le domaine des financements et placements

## OBJECTIFS

L'acquisition des connaissances et des pratiques professionnelles concernant :

- Les techniques et les produits de placements et de financements
- La sélection des instruments appropriés
- Leur diversification et la dynamisation de leurs performances
- Les contraintes juridiques et les risques associés

## CONTENU

- Les financements : les typologies de produits, leur choix, leur négociation, leur mise en place, leur gestion et leur suivi
- Les financements obligataires : le marché obligataire, les étapes d'une émission obligataire et la gestion de la dette obligataire
- Les financements structurés : la classification, les structures de 1ère génération, 2ème génération et hybrides, la sensibilité, les risques et opportunités d'utilisation et le traitement comptable IAS/IFRS
- Les placements de trésorerie : les types de placements, le mode opératoire et le *back-office*
- Les placements : les mesures du risque, les principales classes d'actifs, le couple rendement/risque, le ratio de *sharpe* et d'information, la diversification des actifs (covariance et coefficient de corrélation, modèles de risque ex-ante), les allocations d'actifs et les types de gestion

| Stages thématiques associés | Dates sessions | | Page |
|---|---|---|---|
| Le trésorier et les financements | 11, 12 et 13/02/2015 | 20, 21 et 22/05/2015 | 46 |
| Les financements obligataires | 05/03/2015 | 03/06/2015 | 47 |
| Les financements structurés | 06/03/2015 | 04/06/2015 | 50 |
| Optimiser ses placements de trésorerie | 12/03/2015 | 15/06/2015 | 26 |
| Comprendre et maîtriser les risques de placement | 24 et 25/03/2015 | 22 et 23/06/2015 | 56 |
| Dates d'examen | 14/04/2015 | 09/07/2015 | |

## OPTION CERTIFIANTE

- Le cycle métier "Financements et placements" peut s'accompagner d'un examen de 3 heures aboutissant à l'obtention du certificat professionnel de spécialisation "Trésorier en charge des financements et placements"
- L'obtention du certificat "Trésorier en charge de la gestion quotidienne" est un prérequis

# CYCLE MÉTIER : OPÉRATIONS DE MARCHÉ

**5 jours** (35 heures)

**Adhérent :**
3 250 € HT
**Non-adhérent :**
4 070 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Collaborateurs des services financiers ou consultants souhaitant évoluer ou valider leurs acquis dans le domaine des opérateurs de marché

## OBJECTIFS

L'acquisition des connaissances et des pratiques professionnelles concernant :

- Les mécanismes de génération des expositions aux risques de change et de taux
- Les stratégies et techniques de gestion de ces risques
- La négociation des instruments de couverture
- Les systèmes d'information associés

## CONTENU

- Les outils de gestion du risque de change : l'identification du risque, les instruments de couverture de ce risque (NDF, *swaps* de change, contrats futurs du CME et options), le *reporting* dans son environnement comptable
- Les outils de gestion du risque de taux : l'identification du risque, les instruments de couverture de ce risque (FRA, *swaps, caps, floors,* tunnels et *swaptions* et le *reporting* dans son environnement comptable

| Stages thématiques associés | Dates sessions | | Page |
|---|---|---|---|
| Traiter sur les marchés financiers | 21/05/2015 | 06/11/2015 | 59 |
| Les outils de gestion du risque de change | 26 et 27/05/2015 | 19 et 20/11/2015 | 55 |
| Les outils de gestion du risque de taux | 04 et 05/06/2015 | 07 et 08/12/2015 | 54 |
| Dates d'examen | 01/07/2015 | 13/01/2016 | |

## OPTION CERTIFIANTE

- Le cycle métier "Opérations de marché" peut s'accompagner d'un examen de 3 heures aboutissant à l'obtention du certificat professionnel de spécialisation "Trésorier en charge des opérations de marché"
- L'obtention du certificat "Trésorier en charge de la gestion quotidienne" est un prérequis

# CYCLE MÉTIER : MIDDLE ET BACK-OFFICE

**6 jours** (42 heures)

**Adhérent :**
3 825 € HT
**Non-adhérent :**
4 780 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Collaborateurs des services financiers ou consultants souhaitant évoluer ou valider leurs acquis dans le domaine du *middle* et *back-office*

## OBJECTIFS

L'acquisition des connaissances et des pratiques professionnelles concernant :

- Le contrôle des opérations de trésorerie par la mise en place de procédures
- La conception et le suivi du *reporting*
- L'organisation des pouvoirs bancaires

## CONTENU

- Les procédures de trésorerie : les principes, l'organisation du contenu, la mise en œuvre et le suivi
- Les *reportings* de trésorerie : les objectifs, les spécificités, le contenu (flux, performances, risques) et la mise en œuvre
- Le contrôle interne des opérations de trésorerie : la nécessité et l'organisation de la sécurité, le cycle des travaux, les produits financiers à risques, les relations avec les auditeurs internes et externes, les outils logiciels, la gestion des conflits internes et le *whistle blowing*
- La gestion des pouvoirs bancaires : les aspects juridiques, le lien avec le contrôle interne et la dématérialisation
- L'audit de trésorerie : les principes, la méthodologie d'une mission appliquée à la trésorerie, la dimension organisationnelle et sécurité, et les différents types d'audit (gestion centralisée, gestion quotidienne, placements et financements)

| Stages thématiques associés | Dates sessions | | Page |
|---|---|---|---|
| Optimiser les procédures de trésorerie | 19/01/2015 | 16/09/2015 | 66 |
| Construire un reporting de trésorerie efficace | 28 et 29/01/2015 | 22 et 23/09/2015 | 65 |
| Contrôle interne et trésorerie | 06/03/2015 | 28/09/2015 | 67 |
| Organiser et gérer les pouvoirs bancaires | 23/01/2015 | 08/10/2015 | 72 |
| Auditer ou auto-évaluer une trésorerie | 20/03/2015 | 09/10/2015 | 68 |
| Dates d'examen | 08/04/2015 | 03/11/2015 | |

## OPTION CERTIFIANTE

- Le cycle métier "Middle et back-office" peut s'accompagner d'un examen de 3 heures aboutissant à l'obtention du certificat professionnel de spécialisation "Trésorier en charge du middle et back-office"
- L'obtention du certificat "Trésorier en charge de la gestion quotidienne" est un prérequis

# CYCLE MÉTIER : TRÉSORIER CONFIRMÉ

**6 jours** (42 heures)

**Adhérent :**
3 825 € HT
**Non-adhérent :**
4 780 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Collaborateurs des services financiers ou consultants souhaitant maîtriser les sujets transversaux liés au métier de trésorier : normes, compta, SI...

## OBJECTIFS

L'acquisition des connaissances et des pratiques professionnelles concernant la maîtrise des sujets transversaux nécessaires à la responsabilité de trésorier :

- Les exigences de la comptabilité aux normes internationales IFRS
- Les étapes, les enjeux et les risques d'un projet de système d'information
- Les contraintes de la fiscalité des opérations de trésorerie
- Les clauses contractuelles des financements

## CONTENU

- L'application des normes IAS/IFRS en matière de trésorerie, de couverture change et taux
- Le pilotage d'un projet SI : les étapes, le cadrage, les acteurs, la planification (jalons, planning, charges), les risques, le tableau de bord et la gestion du changement
- La fiscalité des opérations de trésorerie : en France, à l'étranger et liée à la centralisation de trésorerie
- Les clauses contractuelles : la typologie des contrats de financements, les crédits syndiqués

| Stages thématiques associés | Dates sessions | Page |
|---|---|---|
| Appliquer les normes IAS/IFRS | 15 et 16/10/2015 | 60 |
| Réussir un projet SI trésorerie en 5 étapes | 19 et 20/11/2015 | 70 |
| Maîtriser la fiscalité des opérations de trésorerie | 26/11/2015 | 73 |
| Négocier les contrats de financement | 27/11/2015 | 75 |
| Date d'examen | 17/12/2015 | |

## OPTION CERTIFIANTE

- Le cycle métier "Trésorier confirmé" peut s'accompagner d'un examen de 3 heures aboutissant à l'obtention du certificat professionnel de spécialisation "Trésorier confirmé"
- La réussite aux 5 premiers certificats est un prérequis pour l'obtention du certificat "Trésorier confirmé"

| Planning des certificats (sous réserve de modifications) | Dates | | Page |
|---|---|---|---|
| **Trésorier en charge de la gestion quotidienne** | | | **9** |
| Gestion quotidienne et fondamentaux | 22 et 23/01/2015 + 11, 12 et 13/02/2015 | | 21 |
| Date d'examen | 18/03/2015 | | |
| Gestion quotidienne et fondamentaux | 19 et 20/03/2015 + 15, 16 et 17/04/2015 | | 21 |
| Date d'examen | 22/05/2015 | | |
| Gestion quotidienne et fondamentaux | 18 et 19/05/2015 + 10, 11 et 12/06/2015 | | 21 |
| Date d'examen | 10/07/2015 | | |
| Gestion quotidienne et fondamentaux | 21, 22, 23, 24 et 25/09/2015 | | 21 |
| Date d'examen | 16/10/2015 | | |
| Gestion quotidienne et fondamentaux | 12 et 13/10/2015 + 25, 26 et 27/11/2015 | | 21 |
| Date d'examen | 17/12/2015 | | |
| **Trésorier en charge du cash management** | | | **11** |
| Maîtriser les moyens de paiement | 23 et 24/03/2015 | 15 et 16/09/2015 | 35 |
| La communication bancaire (Swift, Ebics...) | 07/04/2015 | 28/09/2015 | 41 |
| Mener un appel d'offres flux bancaires | 16/04/2015 | 29/09/2015 | 40 |
| Choisir et mettre en place une trésorerie groupe | 05/05/2015 | 05/10/2015 | 28 |
| Mettre en place un cash pooling international | 20/05/2015 | 14/10/2015 | 29 |
| Dates d'examen | 17/06/2015 | 10/11/2015 | |
| **Trésoriers en charge des financements et placements** | | | **12** |
| Le trésorier et les financements | 11, 12 et 13/02/2015 | 20, 21 et 22/05/2015 | 46 |
| Les financements obligataires | 05/03/2015 | 03/06/2015 | 47 |
| Les financements structurés | 06/03/2015 | 04/06/2015 | 50 |
| Optimiser ses placements de trésorerie | 12/03/2015 | 15/06/2015 | 26 |
| Comprendre et maîtriser les risques de placement | 24 et 25/03/2015 | 22 et 23/06/2015 | 56 |
| Dates d'examen | 14/04/2015 | 09/07/2015 | |
| **Trésorier en charge des opérations de marchés** | | | **10** |
| Traiter sur les marchés financiers | 21/05/2015 | 06/11/2015 | 59 |
| Les outils de gestion du risque de change | 26 et 27/05/2015 | 19 et 20/11/2015 | 55 |
| Les outils de gestion du risque de taux | 04 et 05/06/2015 | 07 et 08/12/2015 | 54 |
| Dates d'examen | 01/07/2015 | 13/01/2016 | |
| **Trésorier en charge du middle et back-office** | | | **13** |
| Optimiser les procédures de trésorerie | 19/01/2015 | 16/09/2015 | 66 |
| Construire un reporting de trésorerie efficace | 28 et 29/01/2015 | 22 et 23/09/2015 | 65 |
| Contrôle interne et trésorerie | 06/03/2015 | 28/09/2015 | 67 |
| Organiser et gérer les pouvoirs bancaires | 23/01/2015 | 08/10/2015 | 72 |
| Auditer ou auto-évaluer une trésorerie | 20/03/2015 | 09/10/2015 | 68 |
| Dates d'examen | 08/04/2015 | 03/11/2015 | |
| **Trésorier confirmé** | | | **14** |
| Appliquer les normes IAS/IFRS | 15 et 16/10/2015 | | 60 |
| Réussir un projet SI trésorerie en 5 étapes | 19 et 20/11/2015 | | 70 |
| Maîtriser la fiscalité des opérations de trésorerie | 26/11/2015 | | 73 |
| Négocier les contrats de financement | 27/11/2015 | | 75 |
| Date d'examen | 17/12/2015 | | |

# FORMATIONS SUR MESURE

# Personnalisez vos formations

## VOS BESOINS

- Bénéficier d'une formation à la carte qui mette l'accent sur vos problématiques internes
- Profiter d'une formation catalogue en toute confidentialité et à un tarif avantageux

## VOS AVANTAGES

- Des échanges autour de vos enjeux et problèmes
- L'acquisition d'un socle commun de connaissances pour vos équipes
- Des dates et des lieux adaptés
- Un responsable projet dédié pouvant mobiliser un réseau d'experts

VOTRE CONTACT

**Catherine JURY-TRAN**
Responsable du centre de formation
**Tél. +33 (0)1 42 81 98 44**
**E-mail : catherine.jury-tran@afte.com**

afte | Association Française des Trésoriers d'Entreprise

POUR TOUT RENSEIGNEMENT, CONTACTEZ-NOUS AU
01 42 81 53 44 - AFTE@AFTE.COM

# LES STAGES THÉMATIQUES


| | Pages |
|---|---|
| LES BASES DU MÉTIER | 19 à 32 |
| LE CASH MANAGEMENT | 33 à 43 |
| LA GESTION DES FINANCEMENTS | 45 à 51 |
| LA GESTION DES RISQUES | 53 à 61 |
| LE MIDDLE, BACK-OFFICE ET LES SYSTÈMES D'INFORMATION | 63 à 70 |
| L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL ET INTERNATIONAL | 71 à 79 |

# LES *PASS'* FORMATION

## Optimisez votre budget formation

afte | Association Française des Trésoriers d'Entreprise

POUR TOUT RENSEIGNEMENT, CONTACTEZ-NOUS AU
01 42 81 53 98 - AFTE@AFTE.COM

# LES BASES DU MÉTIER


| Durée | | Page |
|---|---|---|
| 1 jour | COMPRENDRE LE MÉTIER DE TRÉSORIER | 20 |
| 5 jours | GESTION QUOTIDIENNE ET FONDAMENTAUX | 21 |
| 2 jours | CONTRÔLER LES CONDITIONS BANCAIRES | 22 |
| 2 jours | NÉGOCIER AVEC SON BANQUIER | 23 |
| 1 jour | S'INITIER À LA GESTION DE TRÉSORERIE EN DEVISES | 24 |
| 1 jour | LES FONDAMENTAUX DES CALCULS FINANCIERS | 25 |
| 1 jour | OPTIMISER SES PLACEMENTS DE TRÉSORERIE | 26 |
| 2 jours | LES BASES COMPTABLES POUR LE TRÉSORIER | 27 |
| 1 jour | CHOISIR ET METTRE EN PLACE UNE TRÉSORERIE DE GROUPE | 28 |
| 1 jour | METTRE EN PLACE UN CASH POOLING INTERNATIONAL | 29 |
| 2 jours | EXCEL POUR LE TRÉSORIER NIVEAU 1 | 30 |
| 2 jours | EXCEL POUR LE TRÉSORIER NIVEAU 2 | 31 |
| 2 jours | COMPRENDRE LES MARCHÉS GRÂCE A LA MACROÉCONOMIE | 32 |

# COMPRENDRE LE MÉTIER DE TRÉSORIER

**1 jour** (7 heures)

**> 09/03/2015**
**> 16/06/2015**
**> 15/10/2015**
**> 07/12/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Assistant(e)s, collaborateurs de *back-office*, et tout collaborateur souhaitant comprendre le fonctionnement d'un service trésorerie

**Stage associé :**
Page 21

## OBJECTIFS

- Connaître l'environnement d'un service trésorerie
- Comprendre le métier de trésorier
- Appréhender les activités connexes rattachées

## CONTENU

### LE MÉTIER DE TRÉSORIER

- La fonction trésorerie
  - La rationalisation des flux monétaires
  - L'organisation d'une direction financière
  - Le positionnement du département trésorerie et financement
- L'approche de la trésorerie par le bilan et le BFR
  - Le fonds de roulement vs le besoin en fonds de roulement
  - La trésorerie par le bilan
- Le lexique et les formules usuelles
  - Le lexique de marché, d'opération à terme et d'option
  - Le taux nominal annuel brut et le taux de rendement actuariel annuel brut
- Les marchés financiers
  - L'organisation
  - Le fonctionnement

### LES PRINCIPALES MISSIONS

- La position de trésorerie euro et devises
  - La base du métier
  - L'établissement d'une position
- La relation bancaire
  - Les conditions bancaires
  - Les services bancaires
  - Les opérations de financement
- Le *cash management*
  - La gestion des flux
  - Les protocoles et les normes de communication
  - Le *cash pooling* et la centrale de trésorerie
  - Le Sepa (*Single Euro Payments Area*)
- Les placements à court terme
  - Les paramètres d'une stratégie
  - Les choix de placement
- La gestion du risque de change et de taux
  - La gestion du risque de change à terme et optionnelle
  - La gestion du risque de taux
- Le *reporting* de trésorerie
  - Le *reporting* opérationnel
  - Le reporting réglementaire

## POINTS FORTS

- Comprendre en une journée les enjeux de la fonction de trésorier et les missions associées
- Aucune connaissance financière requise

# GESTION QUOTIDIENNE ET FONDAMENTAUX

**5 jours** (35 heures)

**Cycle certifiant Gestion quotidienne**

**> 22 et 23/01/2015 et 11, 12 et 13/02/2015**

**> 19 et 20/03/2015 et 15, 16 et 17/04/2015**

**> 18 et 19/05/2015 et 10, 11 et 12/06/2015**

**> 21, 22, 23, 24 et 25/09/2015**

**> 12 et 13/10/2015 et 25, 26 et 27/11/2015**

**Adhérent :**
3 250 € HT
**Non-adhérent :**
4 070 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Nouveaux ou futurs collaborateurs d'un service trésorerie d'entreprise et plus généralement toute personne souhaitant mieux appréhender les bases du métier, les enjeux et le fonctionnement d'un service trésorerie d'entreprise.
Tout collaborateur d'un service trésorerie souhaitant valider par un certificat (optionnel) ses acquis en gestion de trésorerie quotidienne

**Stages associés :**
Page 46
Page 54
Page 55
Page 64

## OBJECTIFS

- Comprendre les missions, l'environnement (interne et externe), les enjeux financiers, et le rôle de la fonction trésorerie

## CONTENU

### INTRODUCTION AUX MISSIONS DU TRÉSORIER

- Les missions du trésorier
- La formation de la trésorerie de l'entreprise : le cycle d'exploitation et les décisions de l'entreprise (investissements/désinvestissements, financements/remboursements, placements, distribution aux actionnaires) et les flux correspondants
- De la comptabilité bancaire à la gestion de trésorerie
- Les enjeux de la gestion de trésorerie
- Les interactions avec les autres métiers de l'entreprise

### LES BANQUES ET CONDITIONS BANCAIRES

- L'environnement bancaire
- La rémunération des banques : les flux, les crédits/placements, les services, l'échelle d'intérêt, le ticket d'agios, les frais et les commissions.
- La politique et la négociation des conditions bancaires
- Le contrôle de leur bonne application

### LES DIFFÉRENTS MOYENS D'ENCAISSEMENT ET DE DÉCAISSEMENT

- Les caractéristiques, avantages et inconvénients des différents supports
- Les évolutions récentes : le SEPA et la dématérialisation
- Les problématiques de sécurisation : paiements et encaissements

### LA GESTION AU JOUR LE JOUR

- La position de trésorerie quotidienne : définition, différences avec la position comptable et la position de la banque
- L'élaboration de la position de trésorerie : quotidienne de 10 jours à un mois glissant, mensuelle sur 3 mois glissants et la méthodologie d'élaboration
- Le rapprochement avec les relevés bancaires et la différence avec le rapprochement comptable
- Les décisions de trésorerie court terme : équilibrage, financement et placement
- La gestion de trésorerie informatisée
- La gestion de trésorerie au sein d'un groupe : enjeux et outils d'optimisation

### LE MARCHÉ MONÉTAIRE

- L'organisation du marché monétaire, son fonctionnement, son évolution et son accès direct ou par l'intermédiation bancaire
- Le rôle de la banque centrale et des banques commerciales
- Les taux de référence
- Comprendre la formation des taux et lire les courbes

### LA GESTION DES RISQUES

- Les risques financiers de l'entreprise (change, taux, capital) et la mesure des risques
- La politique de couverture des risques : garantir la marge commerciale et protéger les actifs/passifs financiers
- La détermination de l'assiette des risques et les positions de change et de taux.
- Comment peut-on se couvrir ? Les techniques simples de couverture

## POINTS FORTS

- Approche opérationnelle de la gestion quotidienne de trésorerie
- Initiation aux risques, aux financements et aux placements

# CONTRÔLER LES CONDITIONS BANCAIRES

**2 jours** (14 heures)

**> 05 et 06/03/2015**
**> 15 et 16/06/2015**
**> 08 et 09/10/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 675 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, collaborateurs du service trésorerie ou toute personne chargée d'effectuer le contrôle des conditions bancaires ou de les superviser

**Stages associés :**
Page 23
Page 25
Page 29

## OBJECTIFS

- Comprendre les différentes sortes de rémunération des banques
- Savoir contrôler les conditions appliquées à la gestion des flux
- Maitriser la vérification des agios sur les opérations de financement
- Savoir valider l'ensemble des composantes des échelles d'intérêts
- Pouvoir vérifier les autres commissions bancaires

## CONTENU

### INTRODUCTION
- Rappel des missions d'un service trésorerie
- Les différentes facettes de la relation Banque - Entreprise
- Le rôle du contrôle des conditions bancaires dans ce cadre

### LES DIFFÉRENTES SOURCES DE RÉMUNÉRATION DES BANQUES
- Le traitement des flux
- Les opérations de financement et de placement
- Les opérations de marché
- Les autres opérations

### LE CONTRÔLE DES CONDITIONS SUR LE TRAITEMENT DES FLUX
- Les prérequis : catalogue des conditions
- Les dates de valeur
- Les commissions et frais

### LE CONTRÔLE DES CONDITIONS SUR LES OPÉRATIONS DE FINANCEMENT/ PLACEMENT
- Les différents éléments de rémunération
- Les commissions d'engagement
- Les commissions d'utilisation

### LE CONTRÔLE DES ÉCHELLES D'INTÉRÊT
- L'élaboration des échelles
- Les agios
- Les commissions

### LE CONTRÔLE DES AUTRES FRAIS OU COMMISSIONS
- Les opérations de marché
- Le crédit par signature
- Autres

### LE REPORTING
- Les éléments clefs
- Le rating qualité de service - coût

### CAS PRATIQUE
Des exercices tout au long de la formation permettent la mise en œuvre des contrôles de la bonne application des conditions négociées avec les banques sur différents type d'opérations

## POINTS FORTS

- Revue des pratiques bancaires
- Apprentissage de la manière de bien les contrôler

**2 jours** (14 heures)

**> 26 et 27/05/2015**
**> 04 et 05/11/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, directeurs financiers chargés de contrôler l'évolution des coûts bancaires et de négocier avec leurs banques

**Stages associés :**
Page 22
Page 26
Page 29

# NÉGOCIER AVEC SON BANQUIER

## OBJECTIFS

- Comparer les contraintes de l'entreprise et celles de la banque
- Fixer les possibilités et les limites d'une négociation dont le résultat doit être rentable pour les deux partenaires
- Améliorer l'efficacité de la négociation, construire un partenariat avec son banquier
- Développer une démarche relationnelle et comportementale qui permet de susciter les meilleures performances de ses interlocuteurs bancaires

## CONTENU

### LES FONDAMENTAUX DU COMPTE D'EXPLOITATION BANQUE/ENTREPRISE

- Les modes de rémunération pour la banque
- Les natures et les volumes des opérations de l'entreprise
- La synthèse du revenu tiré par la banque de l'ensemble des opérations réalisées avec l'entreprise

### LA STRATÉGIE ET L'ORGANISATION INTERNE DE L'ENTREPRISE

- Les moyens de paiement utilisés par l'entreprise, les avantages et les contraintes
- L'expression des besoins
- Le coût d'une opération pour l'entreprise

### LA NÉGOCIATION

- L'environnement bancaire et ses contraintes
- L'évolution des principes de tarification
- Les règles à respecter

### LE COMPTE RENDU DE LA NÉGOCIATION

### LE SUIVI ET LE CONTRÔLE DES ENGAGEMENTS

### MOBILISER LE MEILLEUR DES RESSOURCES DE SON BANQUIER

- Clarifier les notions : acheter-négocier-marchander
- La négociation intégrative, distributive et coopérative
- Préparer et conduire l'entretien de sélection
- Évaluer le profil des interlocuteurs

### NÉGOCIER EFFICACEMENT

- Comment démarrer l'entretien ?
- Les 10 techniques à maîtriser pour enrichir le style de négociation
- Comprendre l'impact du verbal et du non verbal
- Maîtriser l'art du silence
- Résoudre les situations de blocage
- Conclure l'entretien

### CAS PRATIQUE

- Un jeu de rôle simulera les conditions d'une négociation bancaire et un fichier mp3 remis après le séminaire permettra de réécouter l'enregistrement

## POINTS FORTS

- Vision croisée de la négocation bancaire par des formateurs banquiers et trésoriers
- Jeux de rôle, véritables entraînements à la négociation

# S'INITIER À LA GESTION DE TRÉSORERIE EN DEVISES

**1 jour** (7 heures)

**> 12/05/2015**
**> 10/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers juniors, responsables de *back-office*, comptables, responsables financiers, commerciaux et acheteurs

**Stage associé :**
Page 55

## OBJECTIFS

- Connaître l'organisation du marché des changes
- Appréhender les risques liés à l'évolution des parités de change dans l'activité quotidienne
- S'initier aux techniques de couverture

## CONTENU

### LE MARCHÉ DES CHANGES : ENVIRONNEMENT, ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT

- Les caractéristiques et la place du marché des changes au sein des marchés financiers : son rôle, les volumes traités et le marché de gré à gré
- Les différents acteurs
  - Les institutions financières
  - Les courtiers
  - Les entreprises
  - Les banques centrales
- Une introduction au risque de change
  - L'identification
  - La quantification de l'exposition
  - Les principaux outils de gestion
  - Les modes de gestion des entreprises
  - Le contrôle et le *reporting*
- Le comptant (ou *spot*)
  - Les cotations : devise directrice et certain/incertain
  - La gestion des ordres : *stop loss and taking profit*
  - Les transactions : *bid, ask* et *spread*
  - Les cours de change croisés
  - Exercices
- Les opérations à terme : *forward outright, swap* et *future*
  - Les principes de fonctionnement
  - Les calculs de cours à terme et cotation : déport et report
  - La levée anticipée, la prorogation et la prorogation à cours historique
  - Le *swap* cambiste
  - Les *futures*

## POINTS FORTS

- Introduction accessible au risque de change et à sa couverture

# LES FONDAMENTAUX DES CALCULS FINANCIERS

**1 jour** (7 heures)

**> 10/03/2015**
**> 24/09/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers et collaborateurs amenés à effectuer et à contrôler régulièrement des calculs financiers et devant maîtriser les mécanismes et les formules utilisés pour s'adapter aux situations rencontrées

**Stages associés :**
Page 46
Page 54

## OBJECTIFS

- Connaître les formules de calculs financiers usuels
- Savoir les appliquer à la gestion de trésorerie

## CONTENU

### LES INTÉRÊTS SIMPLES

- Les formules de base

### LEUR APPLICATION

Les différents taux de référence et leur calcul :

- Les crédits à court terme et l'impact des conditions sur le taux effectif global
- Les calculs sur les titres de créances négociables à moins d'un an à taux fixe
- La valorisation en IPA (intérêt payé d'avance) et IPE (intérêt payable à échéance)
- La valorisation sur le marché secondaire
- L'impact des variations de taux sur la valorisation
- L'équivalence des taux précomptés et postcomptés
- Les nombres créditeurs et débiteurs sur comptes courants et le calcul des agios

### LES INTÉRÊTS COMPOSÉS

- Les formules de base
- L'actualisation et la capitalisation
  - Les valeurs actuelles et les valeurs futures
  - Les taux proportionnels, équivalents et actuariels
- OIS *(Overnight Index Swap)* : principes et calculs

### LEUR APPLICATION

- Les taux actuariels, les taux réels d'un crédit, et la comparaison du coût des différents crédits
- Le taux équivalent journalier
- Les calculs sur les *swaps*
- Les emprunts à long terme : les échéanciers, les amortissements, les intérêts et les prévisions de frais financiers...

*Se munir d'une calculatrice financière*

## POINTS FORTS

- Revue des différentes techniques utilisées dans les calculs financiers
- Nombreux exemples pratiques

# OPTIMISER SES PLACEMENTS DE TRÉSORERIE

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant Financements et Placements**

**> 12/03/2015**
**> 15/06/2015**
**> 19/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Collaborateurs qui viennent d'intégrer un service trésorerie d'entreprise, ou chargés de clientèle de banques qui souhaitent mieux appréhender les moyens pour placer les liquidités disponibles et les enjeux s'y rapportant

**Stages associés :**
Page 54
Page 56

## OBJECTIFS

- Connaître les caractéristiques des instruments de placements à court terme
- Savoir gérer les excédents de trésorerie occasionnels ou permanents par l'acquisition ou l'approfondissement des techniques de placements à court terme en euro
- Optimiser la réalisation de ces opérations dans le respect des règles internes

## CONTENU

### LE CADRE DES PLACEMENTS

- Les enjeux liés à la (non) rémunération des comptes bancaires
- L'évolution du cadre législatif et réglementaire

### LES CHOIX PRÉALABLES

- La stratégie et la politique de placement
- La gestion propre ou la gestion déléguée
- La signature autorisée et la répartition des engagements
- Les critères de taux retenus : taux fixe, variable et révisable

### LES TYPES DE PLACEMENTS DISPONIBLES SUR LE MARCHÉ DOMESTIQUE

- Les dépôts bancaires
- Les TCN (Titres de Créances Négociables)
  - Les certificats de dépôt
  - Les billets de trésorerie
- Les OPCVM
  - Les FCP et Sicav
- Les opérations sur titres
  - Les pensions et les prêts

*Chaque type de placement sera analysé selon les caractéristiques financières et fiscales, les contraintes, les risques, et les calculs s'y rapportant, tant sur le marché primaire que sur le marché secondaire. Une comparaison sera réalisée en termes de rentabilité, de risque, de liquidité, et de sensibilité.*

### LE MODE OPÉRATOIRE DES PLACEMENTS

- Les intermédiaires possibles (banques, courtiers...) et les critères de choix en fonction du support retenu
- La négociation et les modes de rémunération des intermédiaires

### LE *BACK-OFFICE*

- Les missions et les contraintes :
  - L'exécution des opérations et leur enregistrement
  - Le suivi et le contrôle des positions, alertes
  - Les autres fonctions

## POINTS FORTS

- Formation opérationnelle donnant toutes les clefs pour optimiser ses placements à court terme dans le respect des règles internes

# LES BASES COMPTABLES POUR LE TRÉSORIER

**2 jours** (14 heures)

**> 16 et 17/03/2015**
**> 07 et 08/10/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Collaborateurs du service trésorerie voulant se familiariser avec la lecture des documents comptables de base et maîtriser l'approche financière de l'entreprise dans le cadre d'une culture *cash*

## OBJECTIFS

- Comprendre et interpréter les informations contenues dans un bilan et un compte de résultat
- S'assurer de la fiabilité des données et exploiter les informations comptables et financières
- Communiquer avec les principaux interlocuteurs et collaborateurs comptables et financiers
- Relier les flux comptables et financiers aux prévisions de trésorerie

## CONTENU

### BASES DE LA COMPTABILITÉ D'ENTREPRISE

- Introduction à la comptabilité
  - Historique
  - Définition
  - Les documents de synthèse comptable : principes, conventions et référentiels
  - Les flux de l'entreprise
  - Comptabilité en partie double
- Notion de plan comptable
  - Tableaux de correspondance des comptes
- Analyse d'une opération
  - Flux certains
  - Flux prévisionnels
- Organisation comptable
  - Comptabilité auxiliaire : journal, grand livre et balance
  - Les comptes annuels
- Analyse des documents de synthèse comptables et financiers
  - Le bilan, le compte de résultat, l'annexe
- Inventaire physique
  - Les stocks
- Inventaire comptable
  - Les amortissements, les provisions
- Régularisation des charges et des produits
- Affectation du résultat

### UTILISATION DES ÉTATS FINANCIERS

- Retraitements de l'information comptable et réalité économique de l'entreprise
  - Bilan comptable
  - Bilan fonctionnel et agrégats bilanciels
  - Reclassement des postes du compte de résultat
- Les équilibres structurels
  - Le fonds de roulement
  - Le besoin en fonds de roulement
  - Le solde net de trésorerie
  - L'approche normative
- Bilan financier et indicateurs de performance
- Financement des immobilisations
- Comptabilité analytique : hiérarchie des coûts
- Particularités du secteur d'activité
  - Bilan : postes significatifs
  - Compte de résultat : structure
  - Liaisons entre niveau d'activité et situation de trésorerie
- Eléments clés de la prévision

## POINTS FORTS

- Une introduction à la comptabilité permettant de se familiariser avec la lecture des documents comptables et financiers

# CHOISIR ET METTRE EN PLACE UNE TRÉSORERIE DE GROUPE

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant**
**Cash management**

**> 05/05/2015**
**> 05/10/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers et collaborateurs chargés de mettre en place ou d'étendre le périmètre d'utilisation d'une trésorerie de groupe, avec des filiales françaises et/ou étrangères

**Stages associés :**
Page 29
Page 35
Page 37
Page 40

## OBJECTIFS

- Acquérir une approche globale (objectifs poursuivis, fonctions à centraliser, tâches à répartir...)
- Connaître les différentes possibilités de centralisation
- Identifier les règles juridiques à respecter

## CONTENU

### LA TRÉSORERIE DE GROUPE

- Les enjeux : la liquidité, la gestion des risques, la sécurité, la rationalisation et l'information
- Les objectifs poursuivis : le contrôle et l'optimisation
- Les tâches confiées à la trésorerie centrale : l'évolution des rôles et les principales fonctions

### L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL

- Les contraintes légales
  - Le droit bancaire
  - Le droit des sociétés
  - Le droit fiscal
  - La comptabilité
- Les architectures de groupe
  - Les structures possibles
  - Les organisations possibles
  - La documentation minimale

### LES TYPOLOGIES DE CENTRALISATION

- Les placements et les financements
- Les risques de change, de taux et de matières premières
- Les centrales de paiement
- Le *cash pooling*
  - Les techniques de *cash pooling* : ZBA et *pooling* notionnel
  - La comparaison avec d'autres pays

### LES OUTILS INFORMATIQUES SPÉCIFIQUES D'UNE TRÉSORERIE DE GROUPE

- L'organisation des circuits d'information
- Les logiciels : les fonctionnalités nécessaires

## POINTS FORTS

- Présentation des différents modes d'organisation liés à la centralisation de trésorerie

# METTRE EN PLACE UN CASH POOLING INTERNATIONAL

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant**
**Cash management**

**> 06/02/2015**
**> 20/05/2015**
**> 14/10/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers et directeurs financiers

**Stages associés :**
Page 28
Page 35
Page 37
Page 40

## OBJECTIFS

- Être en mesure de mettre en œuvre un projet de *cash pooling* et en comprendre les contraintes, enjeux et bénéfices

## CONTENU

### LA DÉFINITION D'UN PROJET DE CASH POOLING INTERNATIONAL

- Définir un projet "idéal" : la légitimité politique et la légitimité économique
- Réaliser un diagnostic pré-implémentation : la cartographie du chiffre d'affaires, de la gestion de trésorerie existante et des relations bancaires locales

### LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS DU PROJET

- Les acteurs :
  - Les typologies d'entreprises : structure internationale, concentration des risques financiers, soldes de trésorerie contraires pays par pays ou financements attrayants dans certains pays
  - Leurs architectures bancaires possibles : une banque *overlay* unique, une banque par pays, une banque de *pooling* par pays ou des combinaisons spécifiques
  - Les typologies de banques : banque mondiale, régionale, avec réseaux de partenaires ou spécialisées
- Les techniques :
  - *Zero Balancing Account (ZBA)* : les mécanismes, les avantages et les inconvénients
  - Le *cash pooling* notionnel : les mécanismes, les avantages et les inconvénients
  - Le comparatif des techniques
- Les éléments associés :
  - *Electronic banking* : le *reporting*, les ordres de paiement et la sécurité
  - Services associés : la centralisation de la trésorerie, les moyens de paiement, le *reporting* externe, la comptabilisation et l'informatique.

### LA MISE EN ŒUVRE DU PROJET

- Les facteurs internes : les principales caractéristiques et les bonnes questions à se poser
- Les facteurs externes : la gestion des tiers (banques), les contraintes légales et les appels d'offres
- La mise en place effective

### EXEMPLE DE MISE EN ŒUVRE DANS UN GROUPE INTERNATIONAL

## POINTS FORTS

- Approche opérationnelle centrée sur le processus de mise en place d'un *cash pooling*

# EXCEL POUR LE TRÉSORIER NIVEAU 1

**2 jours** (14 heures)

**> 26 et 27/01/2015**
**> 08 et 09/06/2015**
**> 14 et 15/09/2015**
**> 07 et 08/12/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et tout collaborateur désirant pleinement maîtriser Excel pour le mettre au service de son métier au quotidien

## OBJECTIFS

- Acquérir les bonnes pratiques d'architecture des fichiers Excel
- Maîtriser la création de fichiers stables, fiables et industrialisés
- Enrichir sa « boite à outils » et être plus efficace au quotidien

## CONTENU

### COMMENT METTRE EN ŒUVRE UN TABLEAU DE BORD ?

- Le recueil et l'analyse des besoins
- La conception de l'architecture et l'élaboration d'un prototype
- Le traitement graphique de l'information de gestion
- La fiabilisation et l'industrialisation
- Le déploiement et la conduite du changement

### COMMENT FAIRE CONCRÈTEMENT AVEC EXCEL ?

- Les principes fondamentaux
- L'organisation des données
- L'import/export des données
- Les bonnes pratiques d'architecture des fichiers
- La maîtrise des formules Excel
- La fiabilisation et l'optimisation de la production des tableaux de bord
- Cas pratiques pour renforcer la boîte à outils Excel du trésorier

### COMMENT RÉCONCILIER LES SOURCES D'INFORMATION ?

- Créer des pivots à partir des données référentielles existantes
- Gérer la dimension temporelle dans Excel
- Le tableau de réconciliation
- Le tableau de données
- Les tableaux croisés dynamiques
- Le modèle de données Excel 2013

### COMMENT ÉLABORER DES TABLEAUX DE BORD FIABLES ET EFFICACES ?

- Importer les données et structurer le stockage
- Elaborer un moteur technique flexible
- Cas pratiques : élaborer un tableau de bord fiable et industrialisé

### COMMENT ALLER PLUS LOIN ?

- Construire et utiliser les tableaux croisés dynamiques
- Réaliser un audit de fichier et pister les sources d'erreurs
- L'introduction aux fonctions de simulation

## POINTS FORTS

- Parcours complet (théorie, méthode et mise en pratique)
- Apprentissage par de nombreux cas pratiques
- Le formateur est l'auteur de l'ouvrage *Construire un tableau de bord pertinent sous Excel* (Ed d'Organisation 2013) qui sera remis aux participants

# EXCEL POUR LE TRÉSORIER NIVEAU 2

**2 jours** (14 heures)

**> 06 et 07/05/2015**
**> 05 et 06/10/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et tout collaborateur ayant déjà acquis ou maîtrisant les techniques du niveau 1

## OBJECTIFS

- Automatiser et sécuriser la production de tableaux de bord
- Sélectionner et créer des restitutions graphiques avancées
- Découvrir les fonctions de simulation et de gestion des scénarios sous contraintes

## CONTENU

### CONSOLIDER LES BASES DES OUTILS DE PILOTAGE

- Rappel des grands principes d'élaboration d'architecture sous Excel

### COMMENT INTÉGRER LES SOURCES DE DONNÉES AVEC LE *DATA-EXPLORER* EXCEL 2013

- La présentation de l'*add-in Data-Explorer*
- La tendance *Open-Data* et les possibilités pour le trésorier
- La création de requêtes sur sources en ligne
- Importer, nettoyer, stocker et rafraîchir les données
- Enrichir le tableau de bord avec des données externes par le *Data-Explorer*

### COMMENT AUTOMATISER LES TABLEAUX DE BORD

- Comprendre le VBA
- La logique de construction des macros
- La syntaxe des macros
- Différencier les grands types de macros pour automatiser
- Cas pratiques : premiers pas et création de macros essentielles

### QUELLES SONT LES RÈGLES DE L'ART DE LA VISUALISATION DE L'INFORMATION

- Historique et théorie de la visualisation
- Maîtriser les principes de *design* visuel
- Méthode de sélection d'un graphique

### COMMENT ÉLABORER DES RESTITUTIONS PERTINENTES ?

- Maîtriser le moteur graphique Excel
- Concevoir des graphiques avancés
- Elaborer des *reportings* pertinents
- Gérer les formats conditionnels
- Optimiser les formats des nombres
- Cas pratiques : élaboration des graphiques avancés

### COMMENT RÉSOUDRE ET GÉRER DES SCÉNARIOS SOUS CONTRAINTES ?

- Maîtriser la recherche de valeur cible et les fonctions solveur
- Gérer les scénarios sous contraintes
- Cas pratiques : équilibrage sous contraintes

## POINTS FORTS

- Parcours complet (théorie, méthode et mise en pratique)
- Apprentissage par de nombreux cas pratiques
- Le formateur est l'auteur de l'ouvrage *Construire un tableau de bord pertinent sous Excel* (Ed d'Organisation 2013) qui sera remis aux participants

**2 jours** (14 heures)

**> 09 et 10/03/2015**
**> 24 et 25/11/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, opérateurs de marché, analystes, directeurs financiers

**Stage associé :**
Page 59

# COMPRENDRE LES MARCHÉS GRÂCE A LA MACROÉCONOMIE

## OBJECTIFS

- Comprendre le mécanisme des indicateurs économiques des pays du G5, en analysant leurs impacts sur les cours de change, les taux d'intérêt et les cours des actions
- Connaître le rôle et les effets de la politique monétaire par l'analyse de la mission et du fonctionnement des principales banques centrales : Fed, BCE...

## CONTENU

### LA MACROÉCONOMIE ET LES MARCHÉS FINANCIERS

- Les enchaînements entre la conjoncture économique, la politique monétaire et les prix des actifs financiers
- Le cycle économique
- Les variables décisives pour les marchés
  - Le marché des changes
  - Les marchés monétaires et obligataires
  - Le marché des actions
- Les grandes relations de causalité
  - Le produit intérieur brut, l'épargne et le revenu national
  - L'équilibre entre la demande et l'offre
  - Le comportement des entreprises : stocks, investissement productif et offres d'emplois
  - Le taux d'utilisation des capacités de production, les emplois vacants et le chômage
  - Le comportement des ménages : consommation et investissement en logements
  - Le commerce extérieur
  - Les salaires et les prix

### LA POLITIQUE MONÉTAIRE ET LES BANQUES CENTRALES

- Monnaie et prix
- Les objectifs et les moyens de la politique monétaire

### LES PRINCIPAUX INDICATEURS ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS

- Les moyennes, les glissements, les acquis, les rythmes annuels et la correction des variations saisonnières
- Etats-Unis
  - Le rapport sur le marché du travail *(Labor market report)*, et les ventes de détail *(Retail sales)*
  - Les commandes de biens durables *(Durable goods orders)*
  - La balance commerciale *(Merchandise trade)* et les transactions courantes *(Current account)*
  - L'indice des prix à la consommation (CPI)
- Zone euro
  - Le PIB et les enquêtes auprès des directeurs d'achat (PMI, Reuters)
  - L'indice des prix à la consommation (ICPH)
- France
  - Les enquêtes de conjoncture de l'INSEE auprès des entreprises et des ménages
- Allemagne
  - Les commandes à l'industrie
  - L'indice du climat des affaires de l'IFO
- Japon
  - Les perspectives économiques à court terme (Tankan)
  - Les commandes de machines
  - L'indicateur d'activité dans le secteur tertiaire

## POINTS FORTS

- Introduction aux fondamentaux de la macroéconomie
- Application aux marchés financiers

# LE CASH MANAGEMENT


| Durée | | Page |
|---|---|---|
| 2 jours | MAÎTRISER LES MOYENS DE PAIEMENT | 35 |
| 2 jours NOUVEAU | PILOTAGE PAR LE CASH, LE LEVIER DU BFR | 36 |
| 1 jour | SÉCURISER SES RÈGLEMENTS | 37 |
| 1 jour | LES PRÉLÈVEMENTS SEPA ET ÉVOLUTIONS | 38 |
| 1 jour | LES PAIEMENTS INTERNATIONAUX HORS SEPA | 39 |
| 1 jour | MENER UN APPEL D'OFFRES FLUX BANCAIRES | 40 |
| 1 jour | LA COMMUNICATION BANCAIRE (SWIFT, EBICS,…) | 41 |
| 1 jour NOUVEAU | LA MONÉTIQUE EXPLIQUÉE AUX TRÉSORIERS | 42 |
| 1 jour NOUVEAU | MENER UN APPEL D'OFFRES CARTES BANCAIRES | 43 |

# LES FORMATIONS

de l'Association Française des **Credit Managers** et **Conseils**

## Une offre de formation spécifique aux métiers du **Credit Management**

***Finance, Juridique, Management, Processus Crédit Management, International, Négociation et Communication ...***

***Des réponses métiers pour :***

- Optimiser ses rentrées de cash
- Réduire ses délais de paiement
- Vendre et encaisser à l'international
- Maîtriser les risques d'impayés
- Favoriser la cohésion d'équipe et le développement individuel
- Obtenir le diplôme : « Chargé de recouvrement » *(Titre Niv III RNCP ≈ Bac+2)*
- Faire reconnaître ses compétences grâce à la VAE *(Validation des acquis de l'expérience)*
- Bénéficier d'une formation adaptée à votre entreprise réalisée dans vos locaux

*Catalogue téléchargeable sur le site ou disponible sur simple demande*

AFDCC
L'ASSOCIATION DES CREDIT MANAGERS

***L'AFDCC vous fait bénéficier de plus de 40 ans d'expertise et répond à toutes vos spécificités métier de manière pragmatique et très opérationnelle.***

***www.afdcc.com***
***Mail : formations@afdcc.com***
***14, rue Pergolèse***
***75116 Paris***
***Tel : 01 40 20 95 74***

Qualification des Services Intellectuels ISQ OPQF

***L'AFDCC est un centre de formation qualifié OPQF***

Design : www.pop-agency.com

**2 jours** (14 heures)

**Cycle certifiant Cash management**

**> 23 et 24/03/2015**
**> 15 et 16/09/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers et *credit managers*

**Stages associés :**
Page 28
Page 29
Page 37
Page 38
Page 39

# MAÎTRISER LES MOYENS DE PAIEMENT

En partenariat AFDCC L'ASSOCIATION DES CREDIT MANAGERS

## OBJECTIFS

- Connaître les caractéristiques des différents moyens d'échanges de flux et faire évoluer ceux employés dans l'entreprise en tenant compte des nouveaux moyens de paiement européens (Sepa) et de leurs impacts sur les relations avec les banques, les clients et les fournisseurs
- Identifier les moyens de paiement à promouvoir auprès des commerciaux afin de les adapter aux clients, à leur profil payeur et aux objectifs de BFR
- Maîtriser les conséquences des décisions à prendre ou à proposer sur les conditions négociées avec le client
- Négocier les conditions d'utilisation des moyens de paiement avec les banques et sécuriser les transactions

## CONTENU

### COMPRENDRE LES SYNERGIES ENTRE *CASH MANAGER* ET TRÉSORIER

### CONNAÎTRE LES MOYENS DE PAIEMENT DU POINT DE VUE DU DÉBITEUR ET DU CRÉANCIER

- Les caractéristiques générales et la législation s'y rapportant
- Les conditions bancaires (frais et dates de valeur) appliquées
- Les circuits bancaires s'y rapportant : EIC, CORE et TARGET2
- Les délais bancaires : traitement et information
- La gestion en termes de trésorerie
- La gestion administrative et comptable
- Les modes de transmission entre l'entreprise et sa banque (Ebics, Swiftnet...) et les flux dématérialisés
- La fiabilité, les risques de fraude et les moyens d'y remédier
- Les droits attachés à chaque support
- Les possibilités de mobilisation
- Les possibilités de relance préventive et de recours dérogatoire au droit commun
- Les garanties qui peuvent y être attachées

### LES MOYENS DE PAIEMENT ÉTUDIÉS

- Le chèque
- Le virement et le virement commercial (VCOM)
- Les effets de commerce
- La LCR directe en banque
- Le TIP et le prélèvement
- Le débit direct Sepa (SDD)
- Les moyens télématiques : TEP et TVR
- La carte bancaire Sepa
- Les nouveaux services de paiement

## POINTS FORTS

- Vision croisée du trésorier et du *credit manager*
- Formation opérationnelle visant à orienter les conditions de vente et d'achat vers les supports les plus adaptés

NOUVEAU

# PILOTAGE PAR LE CASH, LE LEVIER DU BFR

En partenariat AFDCC L'ASSOCIATION DES CRÉDIT MANAGERS

**2 jours** (14 heures)

**> 18 et 19/03/2015**
**> 15 et 16/09/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, DAF et responsables financiers, credit managers, contrôleurs de gestion, comptables, chefs d'entreprises

**Stage associé :**
Page 49
Page 64

## OBJECTIFS

- Comprendre les leviers permettant de développer la culture cash au sein de votre entreprise
- Suivre et gérer le BFR au quotidien
- Pouvoir mettre en place et conduire une démarche efficace et pérenne d'optimisation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

## CONTENU

### METTRE EN PLACE UN PILOTAGE PAR LE CASH

- L'approche cash vs une approche comptable
- Les préalables indispensables
- La compréhension du cycle de trésorerie (génération et consommation)
- Les prévisions de trésorerie
- La communication et l'implication des acteurs
- Les indicateurs, tableau de bord, pilotage

### LE LEVIER DU BFR - CONDUIRE UNE DÉMARCHE D'OPTIMISATION

- Le BFR : un enjeu considérable
- Le financement du BFR
- Les délais de paiement et la LME
- L'amélioration des processus amont, clients et fournisseurs, une démarche transverse
- Les bonnes pratiques en matière de crédit et recouvrement
  - Les modes de paiements
  - *Credit management* : monter un dossier de crédit, déterminer un score et définir les conditions de règlement, déterminer un profil payeur, une limite de crédit et gérer l'en cours client
  - Le recouvrement : industrialiser la relance, dématérialiser les processus
- Le pilotage du BFR
  - Les indicateurs de mesure de la performance BFR : les ratios stocks (DIO), clients (DSO) et fournisseurs (DPO), les retards de paiement
  - Les outils de prévision : cohérence entre prévision de trésorerie et cyclicité du BFR

## POINTS FORTS

- Formation à la fois théorique et pratique permettant aux participants de repartir avec des outils et des idées à mettre en œuvre dans leur entreprise, pour les aider à développer la culture cash et optimiser le BFR

# SÉCURISER SES RÈGLEMENTS

**1 jour** (7 heures)

**> 12/06/2015**
**> 11/12/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, directeurs financiers et auditeurs

**Stages associés :**
Page 28
Page 29
Page 35

## OBJECTIFS

- Saisir les enjeux liés à la sécurité des moyens de paiement et mettre en place dans l'entreprise les structures et les procédures nécessaires pour réduire les risques liés aux opérations de règlement

## CONTENU

### LA FRAUDE
Ampleur, typologie et mécanismes traditionnels des fraudes

### LA SÉCURISATION DES MOYENS DE PAIEMENT PAPIER
- Le chèque, le virement...
- Pour chaque mode de règlement, seront analysés successivement :
  - Les règles de base indispensables à respecter, en interne d'une part, en partenariat avec la banque d'autre part
  - Les différents services proposés par les banques
  - Les solutions proposées par des partenaires externes

### L'ORGANISATION DE LA TRÉSORERIE AU SERVICE DE LA LUTTE CONTRE LA FRAUDE FINANCIÈRE
- La mise en place d'un réseau
- Le rapprochement bancaire automatique

### LA DÉMATÉRIALISATION DES MOYENS DE PAIEMENT
- La dématérialisation est-elle une solution ? Les conditions pour qu'elle le soit
- Les solutions proposées par l'environnement actuel :
  - L'après Etebac, Swiftnet, Ebics
  - Les paiements sécurisés sur internet
  - Le virement commercial : un exemple de moyen de paiement
  - La stratégie dans la dématérialisation
  - La centralisation des règlements au service de la rationalisation des flux et de la sécurité
  - La sécurité en interne : le principe des bons à payer sécurisés
  - La messagerie sécurisée au service de la sécurité interne

### LES ENJEUX DE LA DÉMATÉRIALISATION
- Les gains de productivité, complément de la dématérialisation

### LES ASPECTS JURIDIQUES
- Comment se prémunir ?
- Comment réagir face à une tentative ? Auprès de qui ?
- La jurisprudence

### LES CARTES BANCAIRES
- Proximité et VAD ; quelques éléments de réflexion sur les mesures contre la fraude (3DS)

## POINTS FORTS

- Formation qui donne toutes les informations pour se prémunir contre la fraude et savoir réagir de façon adaptée

# LES PRÉLÈVEMENTS SEPA ET ÉVOLUTIONS

**1 jour** (7 heures)

**> 13/03/2015**
**> 14/09/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers, responsables métier, juristes, comptables et informaticiens en charge des paiements

**Stage associé :**
Page 35

## OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement du SDD Core et du SDD inter-entreprise B2B
- Mesurer l'impact des évolutions sur l'activité des créanciers
- Mettre à jour ses connaissances sur la mise aux normes Sepa des produits de niche (TIP et télérèglement)

## CONTENU

### LE PRÉLÈVEMENT Sepa CORE ET INTER-ENTREPRISES (B2B)

- La gestion du mandat de prélèvement Sepa
  - Le mandat du SDD et le consentement
  - Le formulaire Core & B2B du mandat et les données du mandat Sepa
  - La signature manuscrite ou électronique du mandat par le débiteur
  - La création de l'image du mandat, la capture des données et leur archivage
  - La procédure de changement des données du mandat Sepa
- Le cycle de vie du prélèvement Sepa
  - Les flux de prélèvements Sepa entre les acteurs du schéma 4 coins
  - L'émission des prélèvements Sepa par le créancier
  - La gestion des transactions « R » par la banque du débiteur
  - La gestion des transactions « R » par le créancier

### LES SERVICES DE LA BANQUE CÔTÉ CRÉANCIER

- L'offre de gestion du mandat de prélèvement Sepa
- Les remises de fichiers de prélèvements Sepa (à la norme XML ISO UNIFI 20022)

### LES SERVICES DE LA BANQUE CÔTÉ DÉBITEUR

- Les services d'alerte
- Les contrôles prévus par le règlement 260/2012

### COMPARAISON DU PRÉLÈVEMENT SEPA CORE ET DU PRÉLÈVEMENT SEPA B2B

### POSITIONNEMENT DES PRODUITS DE NICHE : TIP ET TÉLÉRÈGLEMENT

- Point sur l'adaptation de ces deux moyens de paiement au Sepa*

* Ce programme pourra évoluer en fonction des décisions de place

## POINTS FORTS

- Vision complète et actualisée du prélèvement Sepa, du B2B et de la gestion par les créanciers

# LES PAIEMENTS INTERNATIONAUX HORS SEPA

**1 jour** (7 heures)

**> 27/01/2015**
**> 16/04/2015**
**> 18/06/2015**
**> 20/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Collaborateurs
des services financiers

**Stage associé :**
Page 35
Page 37

## OBJECTIFS

- Comprendre les échanges interbancaires internationaux et les spécificités liées à l'exécution des paiements dans quelques pays et devises choisis à titre d'exemple
- Mettre en œuvre un projet de dématérialisation en capitalisant les enseignements apportés au niveau intra-européen par la mise en œuvre du Sepa

## CONTENU

### LA CIRCULATION DES TRANSFERTS INTERNATIONAUX

- La présentation des systèmes et des usages interbancaires pour l'échange des ordres de paiement
- Les systèmes de compensation en France, en Europe, en Chine, en Inde, au Japon et aux Etats-Unis : bruts et nets, gros montants et masse
- Le *correspondent banking*
- Le rôle central de Swift

### L'IDENTIFICATION DES NUMÉROS DE COMPTE ET DES BANQUES

- Les numéros de compte dans le monde : règles générales, Iban et principales spécificités pays
- L'identification des banques et des agences : codes BIC/Swift et codes de compensation *(National Clearing Codes)*

### EXEMPLES DE PARTICULARITÉS LOCALES

- Devise et pays de destination : payer en dollar hors des USA
- Déclarations réglementaires et complexités administratives en Russie et en Chine

### LES MÉTHODES DE TRANSMISSION DES ORDRES DE PAIEMENT INTERNATIONAUX DÉMATÉRIALISÉS

- Le choix : débit en France, débit local et débit délocalisé (type MT101).
- Les formats d'échange : MT101, XML ISO 20022 et CFONB 320
- Les méthodes de transmission : Swiftnet, Ebics, stations propriétaires et services Web

### LES POINTS CLÉS D'UN PROJET DE DÉMATÉRIALISATION DES ORDRES INTERNATIONAUX

- La gestion du référentiel des coordonnées bancaires - structure, qualité et formation des collecteurs d'information
- Le rôle du trésorier comme conseil de la comptabilité pour la tenue du référentiel
- Les outils en ligne d'aide à la tenue du référentiel
- La classification des ordres : l'organisation des campagnes de règlement et des moyens de transmission des ordres aux banques en fonction des critères tels que : zone EUR/Iban ou pays hors zone, change ou devises convertibles ou non convertibles
- La concertation étroite avec les *back-offices* des banques : les habitudes à modifier, les connaissances des paiements pour la mise à jour du référentiel et le suivi des anomalies

***NB :*** *les participants tireront le meilleur profit de la formation en apportant des factures fournisseurs complexes à comprendre ou des paiements compliqués à réaliser*

## POINTS FORTS

- Formation technique et fonctionnelle pour mettre en œuvre la dématérialisation des paiements internationaux hors Sepa

# MENER UN APPEL D'OFFRES FLUX BANCAIRES

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant Cash management**

**> 16/04/2015**
**> 29/09/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers et responsables financiers

**Stages associés :**
Page 28
Page 29

## OBJECTIFS

- Préparer la conduite d'un projet d'appel d'offres flux bancaires pour rationaliser les paiements/encaissements
- Optimiser la liquidité et organiser le changement de partenaires bancaires
- Améliorer les processus manuels, les ressources et la sécurité

## CONTENU

### LES TYPES D'APPELS D'OFFRES FLUX

- National, régional ou international
- Fusion d'échelles, soldes 0, mix, panorama bancaire, géographique, ...

### LES ACTEURS

- Trésorerie, comptabilité générale, fournisseurs, clients, fiscalité, juridique, informatique, dans l'entreprise et dans la(les) banque(s)
- Solutions d'*outsourcing* possibles : avantages et inconvénients

### LE MEILLEUR *TIMING*

- Les fusions/acquisitions, les refinancements, les fins de semestre/d'année, la gestion des partenaires actuels, ...

### L'IMPACT SUR LA GESTION DE LA LIQUIDITÉ ?

- La mise en place d'une centralisation de trésorerie, le *cash pooling* notionnel ou la remise des soldes à zéro

### LA CONDUITE DU PROJET

- La cartographie, la conduite du projet en interne ou avec une aide externe, l'équipe, la méthode, les outils disponibles, le calendrier, la communication, la motivation...

### LES PRINCIPALES ÉTAPES

- Le recensement des volumes et les coûts actuels, projetés par banques, par entités, par types de flux et par devises
- Les outils disponibles : ERP, électronique bancaire et *reporting*
- La détermination des objectifs clés en termes de bénéfices
- Les interviews des utilisateurs finaux, des entités participant au projet et des banques envisagées
- La définition d'un comité de projet et de pilotage
- La rédaction de l'appel d'offres et du cahier des charges
- L'utilisation de la grille d'évaluation des réponses des banques et notation
- L'organisation des présentations et sélection
- La finalisation des aspects contractuels avec le/les partenaire(s) retenu(s)
- La rédaction des conventions de tarif et de service
- La mise en œuvre du projet et tests
- La mise en production
- La revue post-démarrage

## POINTS FORTS

- Approche opérationnelle visant à donner les clefs pour réussir un projet d'appel d'offres flux bancaires

# LA COMMUNICATION BANCAIRE (SWIFT, EBICS...)

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant Cash management**

**> 07/04/2015**
**> 28/09/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables projets, *cash managers* et responsables informatiques de trésorerie

**Stage associé :**
Page 29

## OBJECTIFS

- Perfectionner sa connaissance des moyens de communication bancaires (Swift, Ebics, Internet...)
- Connaître les méthodes de sécurisation associées
- Maîtriser les formats de fichier ISO 20022 et MTxxx

## CONTENU

### GÉNÉRALITÉS

- La théorie de la communication bancaire réseaux/protocoles d'échange/formats/sécurité
- Le panorama des échanges banques-entreprises dans le monde et des moyens techniques associés

### LES SOLUTIONS PROPOSÉES PAR LES BANQUES EN FRANCE

- Swiftnet FileAct et FIN
- Ebics T et TS
- Les solutions propriétaires de *web-banking* et/ou de *host-to-host* (Ftp...)

### LES MÉTHODES DE SÉCURISATION DES ÉCHANGES

- La sécurité du transport
- La signature personnelle : 3SKey, la PAC et les autres solutions (RSA...)

### LES FORMATS D'ÉCHANGE

- FIN : MT101 et MT940
- ISO 20022 : pour les virements (Sepa, internationaux, de trésorerie, VCOM), les prélèvements (SDD), les retours (avis de débit/crédit, extraits de compte, accusés de réception...)

### LES CLEFS D'UNE MISE EN PLACE RÉUSSIE

## POINTS FORTS

- Introduction aux fondamentaux de la communication bancaire
- Formation accessible à tous malgré la technicité du sujet

NOUVEAU

# LA MONÉTIQUE EXPLIQUÉE AUX TRÉSORIERS

**1 jour** (7 heures)

**> 12/03/2015**
**> 09/06/2015**
**> 14/10/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers, comptables confrontés à une problématique monétique

**Stage associé :**
Page 43

## OBJECTIFS

- Démystifier la monétique
- Comprendre les principes de fonctionnement et l'environnement
- Identifier les problématiques techniques, réglementaires et financières

## CONTENU

### DÉFINITION DE LA MONÉTIQUE

### LES PRINCIPES ET L' ENVIRONNEMENT DE LA CARTE

- La carte et l'architecture monétique
- Les acteurs
  - Les émetteurs
  - Les accepteurs
  - Les marchands
  - Les prestataires de Service de paiement (PSP)
  - Les acquéreurs
  - Les réseaux
- Le fonctionnement
  - Le modèle 4 coins
  - Le modèle 3 coins
  - Le principe de la demande d'autorisation
- Les canaux
  - La proximité
  - La vente à distance (VAD) : le e-commerce, le m-commerce
- Les processus d'encaissement :
  - Le récurrent
  - Le N fois sans frais
  - NFC (sans contact)
- Les normes et protocoles :
  - EMV
  - 3DS et équivalent

### LA RÉGLEMENTATION ET LES ASPECTS FINANCIERS

- La règlementation
- Les aspects financiers
  - La fraude, les impayés et les motifs
  - Le TBTB
  - Les principes généraux en matière de tarification

### L'ACQUISITION

- Domestique
- Internationale
- Le contexte européen et SEPA

### LES ÉVOLUTIONS ET TENDANCES

## POINTS FORTS

- Panorama complet et abordable de ce qu'un trésorier doit connaître de la monétique pour intégrer les opportunités et risques qu'elle représente dans ses pratiques professionnelles

NOUVEAU

# MENER UN APPEL D'OFFRES CARTES BANCAIRES

**1 jour** (7 heures)

**> 20/03/2015**
**> 09/10/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables des moyens de paiements

**Stage associé :**
Page 42

## OBJECTIFS

- Mettre en œuvre un projet d'appel d'offres cartes bancaires national ou international pour optimiser les encaissements par carte
- Simplifier et rationaliser les processus
- Réduire les coûts

## CONTENU

### LA CONDUITE DU PROJET
- La définition des objectifs et du comité de pilotage
- La conduite du projet et son calendrier
- La définition du meilleur timing

### L'ANALYSE DE L'EXISTANT
- Le recensement des données
- Les procédures en place
- Les entretiens techniques avec tous les départements et entités concernées par le projet
- Le parc TPE

### LES ACTEURS ET LEURS RÔLES
- Les banques
- Les prestataires
- Les réseaux

### L'EXPRESSION DES BESOINS
- La / Les structure(s) cible(s) d'acquisition cartes : centralisation, acquisition par pays, par canal
- Les reportings
- Les services souhaités

### LES TYPES D'APPEL D'OFFRES
- National, régional, international
- RFI, RFP
- Rencontre physique

### LE CHOIX ET LA CONTRACTUALISATION
- Les impacts sur les différents métiers de l'entreprise sur le choix d'un/des prestataire(s)
- Le *business case* et le choix
- SLA
- Contrat monétique

### L'APRÈS APPEL D'OFFRES
- Les tests
- Les délais d'implémentation

## POINTS FORTS

- Approche opérationnelle visant à donner les clefs de la réussite d'un tel projet
- Vision croisée du trésorier et du consultant

# LES ZOOMS

# Formez-vous à l'actualité du métier

**Exemples de thèmes traîtés en 2014 :**

Les ZOOMs — afte | Formations 2014

**BLANCHIMENT, CORRUPTION, FRAUDE FISCALE**

1 jour (7 heures) 9h00 - 17h30
> 22/05/2014
Adhérent : 725 € HT
Non-adhérent : 925 € HT
Repas compris
Public concerné : Trésoriers, responsables financiers qui souhaitent protéger leur entreprise contre ce type de risque

De plus en plus de sociétés respectables sont mises en cause du fait de l'organisation de leurs opérations et des flux qui en découlent : utilisation d'agents dont la domiciliation bancaire échappe aux autorités fiscales locales, flux vers des personnes politiquement exposées, flux vers les paradis fiscaux, certains flux vers les filiales, etc... Les banques et d'autres acteurs scrutent l'entreprise et ses flux et peuvent, à tout moment, décider de les suspendre et faire diligenter des enquêtes policières.

OBJECTIFS
- Connaître ces nouvelles menaces
- Savoir détecter et évaluer les risques
- Comprendre les actions à mener au retrait d'une trésorerie
- Connaître les outils à mettre en place

POINTS FORTS
- Connaître les normes applicables et de criminalité financière
- Connaître les obligations des banques à risque et les outils utilisés pour
- Connaître les limites du secret professionnel d'informations bancaires et fiscales
- Comprendre les points d'entrée
- Savoir communiquer à la banque une information pertinente pour
- Elle intègre de plus un atelier pour les soumises par chaque participant

Les ZOOMs — afte | Formations 2014

**EMIR : QUELLES INCIDENCES POUR LES ENTITÉS NON FINANCIÈRES ?**

1/2 jour (4 heures) 9h00 - 13h00
> 17/03/2014
Adhérent : 425 € HT
Non-adhérent : 550 € HT
Public concerné : Selon la taille de l'entité : trésoriers, fonctions back-office, middle-office et front-office, responsable conformité, normes comptables instruments financiers

OBJECTIFS
- Rappel des principes du règlement EMIR concernant les entités non financières
- Modalités pratiques en matière de suivi des seuils de compensation, des techniques de réduction des risques et des informations aux référentiels centraux
- S'agissant d'un séminaire destiné aux entités non financières dont la plupart sont exemptées de la compensation et de l'échange de garantie (collatéral), les modalités pratiques de ces deux procédures ne seront pas abordées

CONTENU
- Préambule : Définition d'un dérivé de gré à gré, origines des réglementations actuelles et différents moyens de régulation des dérivés de gré à gré.
- Principes clés pour les entités non financières : Compensation et échange de garantie (collatéral), exonérations spécifiques aux entités non financières, conséquences d'un dépassement des seuils d'exonérations, techniques de réduction des risques et reporting aux référentiels centraux
- Compensation et échange de garantie (collatéral) en pratique : Territorialité, calendrier, classification des dérivés « hedging / non hedging » et incidences pratiques pour les contreparties non financières
- Techniques de réduction des risques : Territorialité, confirmation rapide des dérivés de gré à gré, suivi quotidien de la valeur de marché, réconciliation et compression des portefeuilles, règlements des différents et impacts sur le cadre contractuel de la relation bancaire.
- Information aux référentiels centraux : Territorialité, calendrier, calendrier du reporting direct au TR ou de la délégation, contenu des rapports, codification et incertitudes résiduelles.

Les ZOOMs — afte | Formations 2014

**RAROC : OPTIMISER SA RELATION BANCAIRE**

1 jour (7 heures) 9h00 - 17h30
> 17/06/2014
Adhérent : 725 € HT
Non-adhérent : 925 € HT
Repas compris
Public concerné : Trésorier/responsable de financement et trésorerie, Responsable des relations bancaires, Trésorier d'entreprises

OBJECTIFS
- Comprendre les impacts des dernières évolutions réglementaires (Bâle II/Bâle III) sur votre entreprise
- Se familiariser avec le concept de la rentabilité bancaire ajustée du coût du risque (Raroc).
- Quel profit vos banques tirent-elles des opérations que vous leur confiez (dette, side business ...)
- Quels fonds propres mettent-elles en face
- Quel retour sur fonds propres tirent-elles

CONTENU
- De Bâle I (« Cooke ») à Bâle III, ou le réglementaire et capital économique
- Capital Economique et Raroc, au cœur et opérationnelles de vos partenaires
- Cas pratique : calculer le Raroc de ses

Les ZOOMs

**LA FINANCE COMPORTEMENTALE : APPORTS OPERATIONNELS**

1 jour (7 heures) 9h00 - 17h30
> 19/09/2014
Adhérent : 725 € HT
Non-adhérent : 925 € HT
Repas compris
Public concerné : Trésoriers, opérateurs de marché qui sont amenés à réaliser des opérations quelque soient les sous-jacents considérés (change, taux, dérivés, placements)

OBJECTIFS
- Faire découvrir aux participants les biais cognitifs et émotionnels qui affectent leur prise de décision
- Définir les biais, comprendre leurs conséquences pratiques et proposer des solutions visant à les minimiser
- Améliorer la prise de décision des participants lorsqu'ils sont amenés à réaliser des opérations de marché

CONTENU

INTRODUCTION ET JEU DE SIMULATION
- Exemple d'illusions
- Biais comportementaux et théorie financière
- Les participants seront mis en situation et devront prendre successivement une vingtaine de décisions d'investissement. Les résultats seront analysés collectivement et les émotions "partagées". Cette approche permettra d'introduire de manière très concrète les principaux concepts présentés par la suite

LES BIAIS COGNITIFS
- Préjugés : stéréotypes, familiarité
- Conditionnement : *housemoney effect*
- Filtre : mémoire, ancrage, conservatisme et biais de confirmation
- Compartimentage : *sunk cost effects* et sous-diversification

LES BIAIS ÉMOTIONNELS
- Regret : status quo, moyenne à la baisse, immobilisme, aversion aux pertes, disposition, instinct grégaire ...
- Excès de confiance : illusion de contrôle, prise de risque inconsidérée ...

Chaque biais est analysé selon la même grille : nature / conséquence / pistes d'amélioration.

CAS PRATIQUE

- **Des formations programmées selon un rythme bi-annuel** et communiquées par mail et sur notre site **afte.com**
- **Développer une expertise opérationnelle** ou **appréhender une nouvelle réglementation** en peu de temps
- **Durée : de 1/2 à 1 journée**

Programme détaillé et tarif sur
**www.afte.com**

afte | Association Française des Trésoriers d'Entreprise

POUR TOUT RENSEIGNEMENT, CONTACTEZ-NOUS AU
01 42 81 53 39 - AFTE@AFTE.COM

# LA GESTION DES FINANCEMENTS


| Durée | | | Page |
|---|---|---|---|
| 3 jours | NOUVEAU | LE TRÉSORIER ET LES FINANCEMENTS | 46 |
| 1 jour | | LES FINANCEMENTS OBLIGATAIRES | 47 |
| 1 jour | NOUVEAU | LES FINANCEMENTS BANCAIRES | 48 |
| 1 jour | NOUVEAU | LES FINANCEMENTS DU BFR | 49 |
| 1 jour | | LES FINANCEMENTS STRUCTURÉS | 50 |
| 1/2 jour | NOUVEAU | LES BILLETS DE TRÉSORERIE | 51 |

NOUVEAU

# LE TRÉSORIER ET LES FINANCEMENTS

**3 jours** (21 heures)

**Cycle certifiant Financements et Placements**

**> 11, 12 et 13/02/2015**
**> 20, 21 et 22/05/2015**
**> 06, 26 et 27/11/2015**

**Adhérent :**
2 050 € HT
**Non-adhérent :**
2 550 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et dirigeants d'entreprise chargés d'assurer la pérennité des ressources de l'entreprise

**Stages associés :**
Page 47
Page 48
Page 49
Page 50
Page 51
Page 77

## OBJECTIFS

- Connaître les techniques et les produits disponibles pour mettre en œuvre une politique de financement
- Savoir sélectionner les instruments appropriés
- Acquérir les bonnes pratiques pour les mettre en place et en maîtriser les contraintes juridiques
- Maîtriser leur suivi et leur gestion quotidienne

## CONTENU

### L'ENVIRONNEMENT FINANCIER ET BANCAIRE

- La place de l'entreprise
- Le paysage bancaire et financier « disponible » pour l'entreprise
- L'accès de l'entreprise au marché financier et la gestion des risques
- Le choix des banquiers partenaires et la définition des missions confiées à chacun

### LA POLITIQUE DE FINANCEMENT

- Le plan à moyen terme et les prévisions à court terme
- L'analyse du besoin
- La politique et stratégie bancaire

### LE CHOIX DES PRODUITS

- Les produits faisant appel au bilan : affacturage, titrisation et reverse factoring
- Les produits bancaires : crédit non confirmé et crédit confirmé (exemple du crédit syndiqué)
- Les produits de marché : commercial paper, produits obligataires simples et quasi equity

Pour chaque produit, analyse des avantages et inconvénients vis-à-vis des contraintes de l'entreprise

### LA MISE EN ŒUVRE DES FINANCEMENTS

- Analyse des besoins et stratégie financière
- Capacités de l'entreprise (garanties, ratios financiers)
- Relations banques et investisseurs (analyse du risque crédit)
- Négociation des conditions juridico-financières
- Prise en compte des risques financiers et couvertures attachées (taux et change)

### LE SUIVI DES FINANCEMENTS

- La nécessaire lecture et connaissance des contrats
- La relation avec les organismes financiers : banquiers, agents et investisseurs
- Les tirages et le contrôle des intérêts : référentiels de taux, calcul d'interpolation et règles de marché
- Le remboursement et la sortie anticipée
- Le reporting financier : endettement, résultat financier, couvertures et prévisions
- La sécurisation (procédures, pouvoirs et contrôles) et le suivi des ratios et des covenants
- Les outils de couverture de taux et de change (choix des outils, suivi, retournement) et la comptabilité de couverture
- Les systèmes d'information supports
- Cas pratique : suivi d'une titrisation et d'un crédit syndiqué

## POINTS FORTS

- Panorama complet des types de financement disponibles
- Approche opérationnelle visant à donner les clefs pour choisir, mettre en place et suivre chaque type de financement

# LES FINANCEMENTS OBLIGATAIRES

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant Financements et Placements**

**> 05/03/2015**
**> 03/06/2015**
**> 09/12/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et dirigeants d'entreprises

**Stages associés :**
Page 46
Page 48
Page 49
Page 50
Page 51

## OBJECTIFS

- Approfondir la connaissance des produits obligataires
- Savoir mettre en place les financements obligataires
- Apprendre à diversifier les sources de financement

## CONTENU

### LE MARCHÉ OBLIGATAIRE

- La typologie des émetteurs et des investisseurs
- Les statistiques d'émissions obligataires : les volumes, les maturités, les *ratings* et les émetteurs

### LES DIFFÉRENTS PRODUITS OBLIGATAIRES

- Les obligations classiques à taux fixe ou à taux variable
- Les obligations structurées : inflation, CMS...
- Les obligations hybrides : Obsa, Oceane...
- Le placement privé : format européen (euro PP) et américain (USPP)
- Les émissions *high yield* ou l'accès au marché pour les ETI

### DU PROJET OBLIGATAIRE À L'ÉMISSION

- Pourquoi émettre ?
- Les modalités d'une émission
- Le choix des banques
- La fixation du prix
- Le *marketing* autour d'une émission
- Le *bookbuilding* ou construction du livre d'ordres
- Le processus d'allocation
- Le marché secondaire et la vie d'une obligation

### LA GESTION DE LA DETTE OBLIGATAIRE DU POINT DE VUE DE L'ÉMETTEUR

- Le réabondement d'une souche obligataire
- Le rachat
- L'offre publique d'échange ou de rachat
- La gestion du risque de taux

## POINTS FORTS

- Formation d'approfondissement d'une journée sur les financements obligataires pour une mise en pratique directement opérationnelle

NOUVEAU

# LES FINANCEMENTS BANCAIRES

**1 jour** (7 heures)

**> 12/05/2015**
**> 06/10/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et dirigeants d'entreprises

**Stages associés :**
Page 46
Page 49
Page 50
Page 51

## OBJECTIFS

- Négocier, mettre en place et suivre les financements bancaires

## CONTENU

### QUEL PRODUIT POUR QUEL BESOIN ?

- Typologie des financements :
  - Confirmés et non confirmés
  - Court terme et long terme
  - "Bridge loan"
  - Financements d'actifs, d'acquisition ou des besoins généraux de l'entreprise
- Relation bancaire

### LA NÉGOCIATION ET LA MISE EN PLACE

- Les étapes de la mise en place d'un financement
  - La définition du besoin : financement corporate, financement de projet
  - La préparation du dossier : business plan, garanties et impact bilan
  - La prévision du risque de taux et de change
- La négociation des contrats
  - Cas pratique : crédit syndiqué avec rédaction de clauses à partir de clause standard (en anglais)

### LA GESTION DES FINANCEMENTS

- Le suivi des contrats : relation bancaire, tirages et ratios financiers
- Le remboursement et la sortie anticipée
- La gestion du risque de taux
- La gestion des cas de défaut (non-respect des ratios financiers)

## POINTS FORTS

- Formation d'approfondissement d'une journée sur les financements bancaires pour une mise en pratique immédiate

NOUVEAU

# LES FINANCEMENTS DU BFR

**2 jours** (14 heures)

**> 08 et 09/04/2015**
**> 12 et 13/10/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et dirigeants d'entreprises

**Stages associés :**
Page 36
Page 46
Page 47
Page 48
Page 50
Page 51

## OBJECTIFS

- Connaître les principales solutions de financement du BFR
- Choisir les produits adaptés à l'activité de l'entreprise et au pays dans laquelle elle s'exerce
- Coordonner leur mise en œuvre et leur suivi

## CONTENU

### INTRODUCTION AUX OUTILS DE FINANCEMENT DU BFR

### AFFACTURAGE

- Les acteurs
- La vision de la banque
- La mise en œuvre opérationnelle
  - La structuration
  - La négociation
  - La gestion quotidienne
- Cas pratique
  - Calcul du coût global d'un programme d'affacturage
  - Calcul de la part déconsolidée

### TITRISATION

- Les acteurs
- La mise en œuvre opérationnelle
  - La structuration
  - La négociation
  - La gestion quotidienne
- Cas pratique
  - Calcul du coût global d'un programme de titrisation
  - Calcul de la part déconsolidée

### *SUPPLY CHAIN FINANCE (REVERSE FACTORING, CONFIRMING...)*

- Les acteurs
- La mise en œuvre opérationnelle
  - La structuration
  - La négociation
  - La gestion quotidienne
- Cas pratique
  - Comment calculer les bénéfices d'un programme de *supply chain*
  - Comment faire face à une négociation sur la modification des délais de paiement
  - Comment être plus compétitif avec un programme de *supply chain*

### CHOIX DES SOLUTIONS DE FINANCEMENTS ADAPTÉS AUX BESOINS

- Quels outils pour quels marchés
- Quels outils pour quels pays
- Perspectives, nouveaux outils
  - Cession de créance électronique
  - VMI
  - BPO : *Bank payment obligation*

## POINTS FORTS

- Formation d'approfondissement animée à la fois par un expert du financement et un trésorier ce qui permet d'avoir une vision croisée riche sur le sujet

# LES FINANCEMENTS STRUCTURÉS

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant Financements et Placements**

**> 06/03/2015**
**> 04/06/2015**
**> 10/12/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et dirigeants d'entreprises souhaitant élargir la vision de leur endettement, en optimiser le coût et/ou en diversifier le risque

**Stages associés :**
Page 46
Page 47
Page 48
Page 49
Page 51

## OBJECTIFS

- Mieux comprendre l'utilité et l'usage des principales familles de financements structurés
- Connaître les outils permettant d'en mitiger les risques
- Avoir une attitude plus critique face aux diverses propositions des banques et intégrer qu'il est possible de se positionner de manière très variée sur la courbe des taux et/ou par rapport à l'évolution de celle-ci

## CONTENU

### LES EMPRUNTS STRUCTURÉS DE 1ÈRE GÉNÉRATION

- Les emprunts assortis de *caps* et *floors*
- *Triggered note*
- *Reverse FRN*
- *Leveraged* et *deleveraged FRN*
- *Stepup callable note*
- *Reset note*

### LES EMPRUNTS STRUCTURÉS DE 2ème GÉNÉRATION

- *CMS note*
- *Range accrual note*
- Produits de pente
- *Differential note*
- *Ratched note*
- *Target redemption note*
- *Snowball note*
- *Power note*

### LES EMPRUNTS STRUCTURÉS HYBRIDES

- *Convertible*
- *Reverse convertible*
- *Obsar*
- *Ladder*
- *Basket*
- L'accumulateur de change

### LE TRAITEMENT COMPTABLE SELON LES NORMES IFRS

## POINTS FORTS

- Introduction aux fondamentaux des financements structurés
- Formation accessible à tous malgré la technicité du sujet

NOUVEAU

# LES BILLETS DE TRÉSORERIE

**1/2 journée** (4 heures)

**> 09/04/2015**
**> 09/11/2015**

**Adhérent :**
430 € HT
**Non-adhérent :**
560 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et dirigeants d'entreprises

**Stages associés :**
Page 46
Page 47
Page 48
Page 49
Page 50

## OBJECTIFS

- Connaître les différents types de financement désintermédiés court terme
- Mettre en place un programme de Billets de Trésorerie
- Initier un programme de Billets de Trésorerie et le gérer sur la durée

## CONTENU

### LES MARCHÉS DU BILLET DE TRÉSORERIE ET DES AUTRES TITRES DE CRÉANCES NÉGOCIABLES COURT TERME

- Typologie des financements désintermédiés court terme
- Un moyen de financement particulièrement apprécié des grandes entreprises, mais accessible aux ETI
- Les acteurs du marché des BT : corporates, OPCVM monétaires, courtiers et banques
- Contraintes réglementaires des investisseurs

### METTRE EN PLACE UN PROGRAMME DE BILLET DE TRÉSORERIE

- Ligne de crédit et rating
- Rédaction du dossier de présentation financière à soumettre à la Banque de France
- Organiser des rencontres avec les investisseurs et les intermédiaires

### GÉRER UN PROGRAMME DE BILLET DE TRÉSORERIE

- Amorcer le programme et le faire vivre
- Construire une courbe de spread cohérente et durable
- S'adapter aux besoins des investisseurs

## POINTS FORTS

- Comprendre en profondeur le marché du BT
- Approche pratique : avoir les clés pour mettre en place un programme

# LA LETTRE DU TRÉSORIER

# Abonnez-vous à l'actualité du métier

La lettre du Trésorier
Mensuel de l'Association Française des Trésoriers d'Entreprise
Les entreprises se tournent vers l'après-Sepa
Les notes de la France ne peuvent pas laisser les trésoriers indifférents
La lettre du Trésorier
Mensuel de l'Association Française des Trésoriers d'Entreprise
Les limites d'une centralisation sans discernement
La lettre du Trésorier
Mensuel de l'Association Française des Trésoriers d'Entreprise
Arnaud Chaléac Responsable de la trésorerie et des financements Ardian
Les trésoriers prennent leur part de la réduction du risque systémique
La macrocouverture en discussion
La réforme des dérivés de gré à gré manque encore de cohérence
La lettre du Trésorier
Mensuel de l'Association Française des Trésoriers d'Entreprise
À l'intérieur de banques requinquées, des BFI à la peine
Le marché européen des paiements recèle encore des zones d'ombre
L'intérêt de la société européenne en matière de trésorerie
Christophe Bourjac
Directeur de la trésorerie
Ponticelli Frères
afte

**NB : nous vous rappelons que votre abonnement à "La lettre du Trésorier" peut être pris en charge dans le cadre de la participation des employeurs à la formation professionnelle**

afte | Association Française des Trésoriers d'Entreprise

POUR TOUT RENSEIGNEMENT, CONTACTEZ-NOUS AU
01 42 81 53 98 - AFTE@AFTE.COM

# LA GESTION DES RISQUES


| Durée | | Page |
|---|---|---|
| 2 jours | LES OUTILS DE GESTION DU RISQUE DE TAUX | 54 |
| 2 jours | LES OUTILS DE GESTION DU RISQUE DE CHANGE | 55 |
| 2 jours | COMPRENDRE ET MAÎTRISER LES RISQUES DE PLACEMENT | 56 |
| 1 jour | GÉRER LES RISQUES LIÉS AUX COMMODITIES | 57 |
| 2 jours | METTRE EN PLACE LES DÉRIVÉS ET OPTIONS | 58 |
| 1 jour | TRAITER SUR LES MARCHÉS FINANCIERS | 59 |
| 2 jours | APPLIQUER LES NORMES IAS/IFRS | 60 |
| 1 jour | NOUVEAU LE TRÉSORIER FACE À LA FRAUDE | 61 |

# LES OUTILS DE GESTION DU RISQUE DE TAUX

**2 jours** (14 heures)

**Cycle certifiant**
**Opérations de marché**

**> 19 et 20/01/2015**
**> 04 et 05/06/2015**
**> 07 et 08/12/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers (*front, middle* et *back-office*), collaborateurs des directions financières, comptables ou risques, *asset managers*, chargés d'affaires de banques et structureurs

**Stages associés :**
Page 25
Page 26
Page 59
Page 74

## OBJECTIFS

- Déterminer et gérer le risque de taux, suivre et contrôler les opérations de couverture
- Acquérir les bases de calcul actuariel nécessaires à la compréhension des produits dérivés fermes
- Maîtriser les principes de construction de taux à terme et leur liaison avec les instruments dérivés fermes (*pricing* d'un FRA, relation avec les *swaps* de taux)
- Connaître les produits optionnels de taux classiques (*cap, floor*) : leurs mécanismes, leurs propriétés et leur utilisation
- Avoir un aperçu des dérivés exotiques de taux

## CONTENU

### GÉNÉRALITÉS
- Aperçu des marchés de taux : les marchés comptant et dérivés
- La notion de courbe des taux

### LES TAUX : RÈGLES ET MÉCANISMES
- Rappel des bases de calcul actuariel et des usances de marché
- Les courbes de taux : taux zéro-coupon et facteurs d'actualisation

### L'EXPOSITION AU RISQUE DE TAUX
- L'identification du risque de taux au bilan et au compte de résultat
- L'évaluation du risque de taux présent et futur

### LA GESTION DU RISQUE DE TAUX AVEC LES INSTRUMENTS FERMES
- Les FRA *(Forward Rate Agreement)* et les *swaps*
  - Principes de calcul d'un taux à terme
  - Principes de valorisation d'un *swap* et utilisation
  - Exercices (valorisation en *marked to market* et sensibilité)

### LA GESTION DU RISQUE DE TAUX AVEC LES INSTRUMENTS OPTIONNELS SIMPLES OU EXOTIQUES
- Les *caps, floors, tunnels* et *swaptions*
  - Mécanismes et utilisations (principaux résultats, valorisation et grecques)
  - Exercices
  - Les options exotiques et structurées : description, opportunités et limites

### LE *REPORTING* ET LE NOUVEL ENVIRONNEMENT COMPTABLE
- Risques financiers et direction générale : de la définition d'une stratégie au *reporting*
- Les normes comptables internationales : vers une nouvelle sensibilisation et de nouvelles contraintes

## POINTS FORTS

- Vision approfondie du risque de taux
- Nombreux exemples et exercices

**2 jours** (14 heures)

**Cycle certifiant**
**Opérations de marché**

**> 21 et 22/01/2015**
**> 26 et 27/05/2015**
**> 19 et 20/11/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers et responsables financiers

**Stages associés :**
Page 21
Page 24
Page 59
Page 74

# LES OUTILS DE GESTION DU RISQUE DE CHANGE

## OBJECTIFS

- Comprendre les différentes sources du risque de change
- Maîtriser les techniques et les instruments de couverture
- Savoir arbitrer en fonction de ses objectifs

## CONTENU

### LE MARCHÉ DES CHANGES

- Les caractéristiques

### MAÎTRISER LES TECHNIQUES ET LES INSTRUMENTS DE COUVERTURE

- Le change au comptant (acteurs du marché, cotation et gestion des ordres)
- Le change à terme, les prorogations et les levées anticipées
- Les NDF
- Les *swaps* de change
- Les contrats *future* du CME
- La nouvelle réglementation bancaire en matière de risque de contrepartie et son impact sur les couvertures de change (collatéralisation, CVA et DVA)
- Les options
  - Les principes généraux et la définition des contrats
  - Les caractéristiques et le vocabulaire des options
  - La notion de valeur intrinsèque et de valeur temps
  - Les déterminants de la valeur d'une option : delta et véga
  - Les spécificités du marché des options de change
  - Notion de *smile*, de *skew* et de *risk reversal*
  - La gestion en delta neutre
  - Les combinaisons d'options vanille
  - L'utilisation des options exotiques

### DÉTERMINER SON EXPOSITION AU RISQUE ET DÉFINIR UNE STRATÉGIE

- Quelle couverture pour quelle exposition ?
- Cas pratique

### DÉFINIR UNE POLITIQUE DE GESTION ET ASSURER SON SUIVI

## POINTS FORTS

- Présentation approfondie du risque de change
- Vision croisée finance d'entreprise et finance de marché
- Cas pratique

# COMPRENDRE ET MAÎTRISER LES RISQUES DE PLACEMENT

**2 jours** (14 heures)

**Cycle certifiant Financement et Placement**

**> 24 et 25/03/2015**
**> 22 et 23/06/2015**
**> 12 et 13/10/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, investisseurs institutionnels, commerciaux de sociétés de gestion, membres de *family office*, et plus généralement tout collaborateur amené à effectuer des placements sous contrainte de risque

**Stage associé :**
Page 26
Page 54

## OBJECTIFS

- Acquérir les outils nécessaires à la mesure des risques
- Comprendre la différence entre la maîtrise du risque et la mesure des risques
- Apprendre à identifier les sources des risques des placements
- Apprendre à formuler ses attentes en termes de risque et *reporting* face à un gérant
- Acquérir les réflexes de base face aux propositions commerciales des sociétés de gestion

## CONTENU

### LES RAPPELS STATISTIQUES
- Moyenne, variance et écart type
- Distribution, probabilité et intervalles de confiance

### LES MESURES DU RISQUE
- Relatif : *tracking error*
- Absolu : volatilité et *value at risk*
- Risque ex-post et risque ex-ante

### LES PRINCIPALES CLASSES D'ACTIFS
- Leur volatilité et rendement sur différentes périodes

### LE COUPLE RENDEMENT/RISQUE
- La visualisation sur un graphique et l'interprétation

### LE RATIO DE SHARPE ET D'INFORMATION
- Le calcul et l'interprétation du ratio d'information
- La statistique de *Student* pour déterminer sa pertinence

### LA COVARIANCE ET LE COEFFICIENT DE CORRÉLATION
- La diversification entre 2 actifs pour réduire le risque
- L'extension de la diversification à l'échelle d'un portefeuille

### LES MODÈLES DE RISQUE EX-ANTE
- Les modèles monofactoriels (Medaf, bêta)
- Les modèles multifactoriels (Barra, APT...)
- Utilisation du modèle : analyse et décomposition du risque

### L'ALLOCATION D'ACTIFS
- L'optimisation, le portefeuille efficient et la frontière efficiente
- Illustration avec les OPCVM profilés

### L'ASSURANCE DE PORTEFEUILLE
- Illustration de la technique de gestion en coussin

### LES PRODUITS STRUCTURÉS
- Les options classiques, exotiques et les stratégies simples
- Exemples de fonds structurés à base d'options

### LES TYPES DE GESTION
- Traditionnelle : passive, indicielle, active ou benchmarkée
- Alternative : produits typés performance absolue
- *Market neutral*, arbitrage de convertibles et *long/short*

### CAS PRATIQUE
- Exercice d'audit de fonds et de choix de placements. Les participants sont ainsi invités à apporter la documentation des fonds sur lesquels ils souhaitent travailler

## POINTS FORTS

- Présentation des risques associés aux placements
- Étude de cas offrant une analyse personnalisée

# GÉRER LES RISQUES LIÉS AUX COMMODITIES

**1 jour** (7 heures)

**> 09/02/2015**
**> 15/10/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers et responsables achats en charge des activités sur les matières premières, l'énergie (pétrole, carburants, gaz, électricité), les quotas de $CO_2$, la météo et le crédit

**Stage associé :**
Page 59

## OBJECTIFS

- Comprendre les impacts des variations de prix et de volumes liés aux matières premières, à l'énergie, à la météo, aux crédits des contreparties sur les résultats de l'entreprise
- Savoir mettre en œuvre une politique de gestion des risques et utiliser les stratégies de couverture des risques *(swaps, options...)*

## CONTENU

### LES RISQUES MATIÈRES PREMIÈRES : MÉTAUX ET PRODUITS AGRICOLES

- Les marchés primaires : déterminants du prix
- Les marchés de *futures*, OTC, indices et ETF

### LES RISQUES ÉNERGIE : PÉTROLE, CARBURANTS, GAZ ET ÉLECTRICITÉ

- Les marchés primaires : déterminants du prix
- Les marchés de *futures*, OTC, indices et ETF

### LES RISQUE $CO_2$

- Kyoto et quotas
- Les marchés organisés des quotas d'émission, spot, terme, OTC et indices

### EN COMMUN POUR CES TROIS RISQUES

- Les outils de couverture : *swaps* et options
- Les stratégies
- Les *reportings*, *marked to market* et aspects comptables

### LES RISQUES MÉTÉO ET CLIMAT

- Les indices et les instruments financiers disponibles

### LES RISQUES DE CRÉDIT

- Les indices et CDS

### EN COMMUN POUR CES DEUX RISQUES

- L'identification du risque et de la pertinence de la couverture financière
- Les outils de couverture : marchés financiers, assurances
- Les stratégies : exemple

### LA MISE EN ŒUVRE D'UN PROJET DE GESTION DE CES RISQUES

- Le rôle de la direction générale, du comité des risques, des départements systèmes d'information et comptable

## POINTS FORTS

- Garantie d'avoir un panorama complet du marché des *commodities*
- Connaître les risques et leurs couvertures

**2 jours** (14 heures)

**> 10 et 11/03/2015**
**> 10 et 11/09/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers et responsables financiers

**Stage associé :**
Page 59

# METTRE EN PLACE LES DÉRIVÉS ET OPTIONS

## OBJECTIFS

- Comprendre les mécanismes de base des produits dérivés et des instruments optionnels. Diversifier les stratégies de couverture de risque en utilisant les possibilités offertes par ces instruments financiers

## CONTENU

### LES INSTRUMENTS FERMES

- Les contrats à terme :
  - Les contrats à terme de change : le contrat standard et les *non deliverable forwards*
  - Les prorogations, les levées anticipées, les prorogations à cours historique
  - Les *swaps* de change
  - Les contrats à terme de taux : les *forward rate agreements* et les *futures* EURIBOR
- Les *swaps*
  - Les *interest rate swaps* (IRS)
  - Les *cross currency swaps* (CRS)
  - Les *credit default swaps* (CDS)
  - Les *inflation swaps*
- La nouvelle réglementation bancaire en matière de risque de contrepartie et son impact sur les couvertures (collatéralisation, CVA, DVA)

### LES INSTRUMENTS OPTIONNELS

- Les principes généraux et la définition des contrats
- Les déterminants de la valeur d'une option
  - Les notions de delta, vega
  - La gestion en delta neutre
- Les notions de volatilité implicite, de *smile*, de *skew* et de *risk reversal*
- La combinaison d'options *Vanille* et d'options exotiques : les différentes stratégies de couverture du risque de change et de taux : *cap, collar, KI collar, swaption* et *flexi-swap*

### ÉTUDE DE CAS

Chaque stratégie de couverture de change ou de taux par des instruments dérivés est illustrée à partir d'exemples issus de la gestion quotidienne d'une trésorerie

## POINTS FORTS

- Introduction aux fondamentaux des produits dérivés et des options
- Nombreuses illustrations pratiques

# TRAITER SUR LES MARCHÉS FINANCIERS

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant**
**Opérations de marché**

**> 21/05/2015**
**> 06/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Opérateurs de marché, responsables de trésorerie, responsables de *back-office* et auditeurs

**Stages associés :**
Page 54
Page 55
Page 57
Page 68

## OBJECTIFS

- S'initier au traitement des opérations sur les marchés de taux ou de change
- Connaître le vocabulaire technique des opérateurs et apprendre à le maîtriser par des exercices de mise en situation

## CONTENU

### LE VOCABULAIRE DE BASE

### LES MARCHÉS ET LES INTERVENANTS

- L'organisation des marchés : OTC vs marché organisé
- Les cotations et la rémunération des intervenants

### LES TECHNIQUES DE NÉGOCIATION SUR LES MARCHÉS

- La détermination du sens de l'opération
- La lecture et l'interprétation des pages d'informations financières
- La définition à l'avance des paramètres des opérations
- Les pièges à éviter

### LES PRODUITS CONCERNÉS

- Les produits de change
  - Le *spot*
  - Les *swaps*
  - Le terme
  - Les options
- Les produits de taux
  - Les conventions de marché
  - Les FRA
  - Les *swaps* de taux
  - Les *cross currency swaps*
  - Les options
  - Les *swaptions*
  - Les *credit default swaps*
- Rappel des concepts techniques
  - Delta, gamma et vega
  - La nouvelle régulation en matière de risque de contrepartie : collatéralisation et CVA

### CAS PRATIQUE

- Jeu de rôle (opérateur de marché/trésorier) de simulation d'une négociation sur chacun des produits (utilisation de la plateforme Bloomberg)

## POINTS FORTS

- Décryptage du vocabulaire des opérateurs de marché
- Cas pratique de mise en situation

# APPLIQUER LES NORMES IAS/IFRS

**2 jours** (14 heures)

**Cycle certifiant Trésorier confirmé**

**> 17 et 18/06/2015**
**> 15 et 16/10/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Collaborateurs des services trésorerie (*front, middle* et *back-office*), services comptables, services normes, contrôleurs financiers, banquiers chargés de clientèle entreprise

## OBJECTIFS

- Être en mesure de faire le lien entre les opérations de trésorerie, les impacts comptables et les exigences des normes IAS/IFRS
- Comprendre les principales écritures comptables liées aux instruments financiers
- Être en mesure d'identifier les principaux impacts du projet de norme IFRS 9

## CONTENU

### RAPPEL DU CONTEXTE
- Les normes relatives aux instruments financiers : IAS 7, IAS 2, IAS 39, IFRS 7 et IFRS 13 - calendrier IFRS 9

### LES PRINCIPES DE COMPTABILISATION
- La classification et l'évaluation
- Point d'attention sur les équivalents de trésorerie
- Les principales nouveautés d'IFRS 9

### ÉTUDES DE CAS : LE CALCUL DU COÛT AMORTI

### LE CHOIX DES STRATÉGIES DE COUVERTURE
- La couverture comptable et la couverture économique
- La stratégie de couverture : la revue des principaux dérivés de taux et de change
- Point d'attention sur le projet Emir

### LE PRINCIPE DE LA COMPTABILITÉ DE COUVERTURE
- Les trois catégories de couvertures comptables
- Les éléments couverts et les instruments de couverture
- La documentation de couverture et les tests d'efficacité
- Les règles comptables en cas de déqualification d'une couverture
- Les règles spécifiques aux matières premières
- Les principales avancées d'IFRS 9

### ÉTUDE DE CAS : COUVERTURE DE CHANGE
- Budget, commande, facturation en devises : les écritures détaillées
- Le traitement spécifique des options de change
- Couverture d'un investissement net à l'étranger

### ÉTUDE DE CAS : COUVERTURE DE TAUX
- Couverture d'une dette à taux fixe par un *swap*
- Couverture d'une dette à taux variable par un *swap*
- Couverture d'une dette à taux variable par un *cap* de taux

### LA COMMUNICATION FINANCIÈRE
- IFRS 7 et IFRS 13 : la communication sur les risques financiers et la juste valeur
- Les nouvelles exigences d'IFRS 9

### LES BONNES PRATIQUES POUR LA MISE EN ŒUVRE DES NORMES IFRS
- Le choix des produits et le mode de sélection des nouveaux produits
- L'organisation interne
- La communication avec les commissaires aux comptes

## POINTS FORTS

- Présentation approfondie des normes, de leur évolution et de leur mise en pratique
- À jour des dernières évolutions réglementaires

NOUVEAU

# LE TRÉSORIER FACE À LA FRAUDE

**1 jour** (7 heures)

**> 10/02/2015**
**> 07/04/2015**
**> 24/06/2015**
**> 05/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Dirigeants d'entreprise PMI/PME, responsables financiers, de trésorerie, responsables juridiques, risques et/ou contrôle interne

**Stage associé :**
Page 37

## OBJECTIFS

- Sensibiliser au risque de fraude
- Identifier les situations à risque au sein ou par les fonctions finance
- Présenter l'organisation et les procédures en vigueur
- Connaître la conduite à tenir en cas de fraude

## CONTENU

### ÉTAT DES LIEUX

- Les chiffres clés, évolution des menaces, enjeux

### ENVIRONNEMENT NORMATIF

- Typologie des fraudes
  - Les différentes classifications pour définir et catégoriser une fraude
- Quelles responsabilités ?

### LES FONDAMENTAUX DU MÉCANISME DE FRAUDE

- Typologie des fraudes
  - Les différentes classifications pour définir et catégoriser une fraude
- Mécanismes de la fraude
  - Le moteur de la fraude, les facteurs de fraude, le profil du fraudeur
  - Détermination du profil d'une entreprise à risque

### DISPOSITIF DE LUTTE CONTRE LA FRAUDE

- Organisation de la prévention au niveau de l'entreprise
  - Au niveau de la stratégie et gouvernance de l'entreprise, des processus et de l'organisation, des ressources humaines, du système d'information
  - Pilotage du dispositif anti-fraude (le processus de détection, traitement et récupération)
  - Rôle du management
  - Conduite à tenir en cas de fraude
- Organisation de la prévention au niveau de la filière finance
  - Mesurer son exposition a priori
  - Définir les seuils et les critères d'appréciation

### DÉTECTER LA FRAUDE AU QUOTIDIEN

- Connaitre les zones d'exposition au risque de fraude pour la fonction et les processus finance et trésorerie en particulier (fraude interne et fraude externe)
- Comprendre la fraude à l'identité
- Comprendre la fraude aux moyens de paiement
- Comprendre la cybercriminalité
- Détecter les situations à risque
  - Sur la base de cas, discussion collective et/ou analyse personnelle pour identifier les indicateurs d'alerte éventuels

## POINTS FORTS

- Mise en valeur des risques de fraude au regard des processus du métier de trésorier et faciliter ainsi une éventuelle cartographie des risques
- Ateliers pratiques pour développer le sens de la détection et faciliter les échanges entre participants

## Mardi 18 et Mercredi 19 novembre
## Palais Brongniart - Paris

# Les Journées de l'AFTE 2014

## Les nouvelles frontières

### Mardi 18 novembre

- **Internationalisons**
  *Invité d'honneur : Xavier Fontanet, ancien Président-directeur général d'Essilor*
- **Ateliers : financement, risque de change, trésorerie internationale**

### Mercredi 19 novembre

- **Innovons**
  *Invité d'honneur : François Pérol, Président du directoire de BPCE*
- **Ateliers : le trésorier au carrefour d'autres métiers, trésorerie digitale, cash management**

**Pour en savoir plus et vous inscrire :**
consultez notre site internet
**www.afte.com**
**rubrique** "Journées"

Gold Partenaires

3V Finance · Thomson Reuters · 360T · Alsyon · Amundi · axis alternatives · Barclays · BAS · Bloomberg · BNP Paribas · BNP Paribas Securities Services · BRED · Caisse d'Epargne Ile-de-France · Carmignac · citi · citizencan · Crédit Mutuel · CIC · Commerzbank · CPR · CPR Asset Management · Crédit Agricole Corporate & Investment Bank · Data Log · Datasphere · Deutsche Bank · DTCC · Exalog · Finance Active · gfi · Hanse Orga Finance Solutions · HSBC · ING · InstitInvest · J.P.Morgan · kyriba · La Banque Postale · L'AGEFI · LCL · Diapason · Natixis · NEOFI solutions · netilys · Option Finance · pandat · RB.fr · RBS · sage · SAP · Société Générale · Standard Chartered · Standard & Poor's Ratings Services McGraw Hill Financial · SUNGARD · SWIFT · syrtals · TriOptima · UniCredit · WU Business Solutions

### Le comité de pilotage des Journées de l'AFTE 2014

coprésidence

François d'Alverny (ESSILOR)

Dominique Expert (AFTE)

Marie Bastart (VINCI)

Armand du Chayla (TERREAL)

Jean-Bernard Hamel (EDENRED)

Véronique Nassour (AFTE)

Aude Revel (AIR LIQUIDE)

Aurélie Pouzet (AFTE)

Valérie Sainsaulieu (LAFARGE)

Laurence Valentin-Esturonne (AFTE)

Valérie Voisin (AFTE)

Franz Zurenger (INTERPARFUMS)

# LE MIDDLE, BACK-OFFICE ET LES SYSTÈMES D'INFORMATION


| Durée | | Page |
|---|---|---|
| 2 jours | CONSTRUIRE ET ACTUALISER UN BUDGET DE TRÉSORERIE | 64 |
| 2 jours | CONSTRUIRE UN REPORTING DE TRÉSORERIE EFFICACE | 65 |
| 1 jour | OPTIMISER LES PROCÉDURES DE TRÉSORERIE | 66 |
| 1 jour | CONTRÔLE INTERNE ET TRÉSORERIE | 67 |
| 1 jour | AUDITER OU AUTO-ÉVALUER UNE TRÉSORERIE | 68 |
| 2 jours | ANALYSE FINANCIÈRE : BILAN, RÉSULTAT ET TRÉSORERIE | 69 |
| 2 jours NOUVEAU | RÉUSSIR UN PROJET SI TRÉSORERIE EN 5 ÉTAPES | 70 |

# CONSTRUIRE ET ACTUALISER UN BUDGET DE TRÉSORERIE

**2 jours** (14 heures)

**> 05 et 06/02/2015**
**> 22 et 23/06/2015**
**> 28 et 29/09/2015**
**> 03 et 04/12/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Responsables des services de trésorerie, de comptabilité ou de contrôle de gestion devant prendre en charge la construction des prévisions de trésorerie et leur suivi pour améliorer les prises de décision de l'entreprise

**Stages associés :**
Page 21
Page 27

## OBJECTIFS

- Maîtriser les fondamentaux de la gestion de trésorerie
- Identifier les démarches et les informations indispensables aux scénarios prévisionnels en fonction de l'activité de l'entreprise
- Construire un budget de trésorerie et un bilan prévisionnel
- Savoir analyser les écarts et automatiser la modélisation

## CONTENU

### POURQUOI DES PRÉVISIONS DE TRÉSORERIE ?

- La situation de l'entreprise
- L'horizon des prévisions
- L'origine et la nature des informations

### LA MÉTHODE NORMATIVE

- Les grands équilibres financiers
- Le besoin en fonds de roulement normatif
- L'établissement des prévisions - étude de cas

### LA MÉTHODE DES RATIOS

- Les principaux ratios à court, à moyen et à long terme
- Les critères d'évaluation bancaire

### LA MÉTHODE DES FLUX

- Les principaux fondamentaux pour l'élaboration du budget de trésorerie
  - Les sources d'information
  - Les retraitements
  - Les étapes de la construction
- La détermination du résultat financier
- L'analyse des écarts et l'actualisation des prévisions
- Le tableau des flux de trésorerie
- Cas pratiques
  - Les sous-budgets
  - Le budget global annuel
  - Le bouclage des flux : compte de résultat et bilan prévisionnels
  - Les soldes intermédiaires de gestion, la CAF et le tableau de financement

### LES SYSTÈMES D'INFORMATION LIÉS

- L'intégration des prévisions de trésorerie dans le système d'information de gestion financière
- Les fonctionnalités des outils informatisés et les progiciels disponibles
- La création de valeur et la rentabilité des capitaux engagés

## POINTS FORTS

- Formation pratique pour apprendre à monter un budget de trésorerie et à le faire vivre

# CONSTRUIRE UN REPORTING DE TRÉSORERIE EFFICACE

**2 jours** (14 heures)

**Cycle certifiant middle, back-office et SI**

**> 28 et 29/01/2015**
**> 25 et 26/06/2015**
**> 22 et 23/09/2015**
**> 03 et 04/12/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Contrôleurs financiers ou de trésorerie qui doivent mettre en place et suivre un *reporting* de trésorerie

**Stage associé :**
Page 67

## OBJECTIFS

- Appréhender la fonction *reporting* dans l'ensemble de ses constituants : les systèmes, l'organisation, les axes d'analyse, les données traitées et les restitutions
- Identifier les *best practices* et les facteurs clés de succès
- Apprendre à construire et exploiter un reporting de trésorerie pertinent
- Maîtriser les tableaux de *reporting* en tant qu'outil de pilotage de la trésorerie et des risques

## CONTENU

### LES ENJEUX ET LE PÉRIMÈTRE DE LA FONCTION

### QUEL *REPORTING* POUR QUEL OBJECTIF ?

- Les *reportings* de contrôle, de pilotage ou d'analyse
- Les *reportings* portefeuille, revue analytique et analyse d'écart

### LA COUVERTURE FONCTIONNELLE

- L'axe processus : flux, comptabilité et consolidation
- L'axe métier : liquidité, contrepartie, change et taux
- L'axe temporel

### LES TECHNIQUES ET RISQUES ASSOCIÉS

- Les attentes
- Les niveaux d'intégration
- Les limites de l'automatisation
- Le panorama des solutions du marché
- Les risques humains et systèmes

### LES CLEFS D'UN PROJET DE *REPORTING* RÉUSSI

- Les fondamentaux
- Cas particulier du *reporting* filiale

### LES CATÉGORIES DE *REPORTING*

- Le *reporting* des flux et des positions
  - Le tableau des flux de trésorerie
  - L'état de *cash-flow*
  - Le tableau de financement
  - Le suivi de la dette
- Le *reporting* des performances
  - L'évaluation de la qualité de la gestion de trésorerie
  - Le suivi du résultat financier
  - La mesure de l'atteinte des objectifs
  - Le *reporting* des services bancaires
- Le *reporting* des risques
  - Le risque de change
  - Le risque de contrepartie
  - Le risque de taux
- Le *reporting* des postes du BFR
  - Le poste clients
  - Le poste fournisseurs

***NB :*** *les participants sont invités à se munir d'un exemple de leur reporting pour mettre en pratique la formation*

## POINTS FORTS

- Approche opérationnelle donnant un cadre de référence pour réussir son *reporting*
- Vision croisée métier / système d'information

# OPTIMISER LES PROCÉDURES DE TRÉSORERIE

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant middle, back-office et SI**

**> 19/01/2015**
**> 16/09/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables *middle-office* et responsables financiers ou comptables

**Stage associé :**
Page 67

## OBJECTIFS

- Comprendre l'opportunité et les enjeux liés aux procédures de trésorerie
- Connaître les principes et modalités pratiques à appliquer pour les élaborer : utilité et pertinence de la formalisation et identification des processus les plus importants
- Savoir les déployer et in fine assurer le contrôle de leur mise en œuvre

## CONTENU

### GÉNÉRALITÉS
- Le diagnostic des missions
- L'organisation préalable de la fonction trésorerie

### LES PROCÉDURES ET LA GOUVERNANCE
- Le corpus de la gouvernance
- Les politiques
- Les procédures

### LES PROCÉDURES ET LES RISQUES
- L'identification des risques, facteurs de hiérarchisation et de priorisation des procédures

### LES PROCÉDURES ET LE CONTRÔLE
- La structure de gouvernance et points de contrôle clés à appliquer pour les processus majeurs de la trésorerie

### LA MÉTHODOLOGIE DE FORMALISATION DES PROCÉDURES
- Les facteurs déclenchant
- L'identification des processus
- La cartographie des processus
- La formalisation du processus identifié
- L'évolution du processus et gestion de la formalisation (politiques, procédures)
- Le contrôle de l'application de la procédure

### EXEMPLES D'ÉLABORATION
- La gestion des flux
- La gestion des règlements
- La gestion des soldes

### CAS PRATIQUES
- Rédaction d'une politique
- Rédaction d'une procédure

## POINTS FORTS

- Formation opérationnelle qui met l'accent sur les meilleures pratiques en termes d'identification des besoins en procédures d'une organisation et de méthodologie d'élaboration.

# CONTRÔLE INTERNE ET TRÉSORERIE

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant middle, back-office et SI**

**> 06/03/2015**
**> 28/09/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, collaborateurs des *middle* ou *back-office*, contrôleurs de gestion, auditeurs, responsables financiers

**Stage associé :**
Page 66

## OBJECTIFS

- Maîtriser les principes du contrôle interne appliqués à la trésorerie
- Appréhender les différents risques financiers auxquels les équipes trésorerie sont confrontées
- Mettre en place le dispositif de contrôle interne adéquat et, en particulier définir les bons processus et règles associées
- Se conformer aux obligations réglementaires

## CONTENU

### LA NÉCESSITÉ DU CONTRÔLE INTERNE DE TRÉSORERIE

- Fonctionnelle et réglementaire
- Le cadre méthodologique de référence : le « cube du Coso »
- Articulation Contrôle interne et *Risk management*

### LES FONDEMENTS DU CONTRÔLE INTERNE DE TRÉSORERIE

- Les principes clés en termes d'organisation, de sécurités humaines et informatiques
- Les normes, procédures et modes opératoires

### QUELLE DÉMARCHE DE CONTRÔLE INTERNE POUR MAÎTRISER LES RISQUES RENCONTRÉS PAR LE TRÉSORIER ?

- Le risque politique / les risques liés aux incertitudes et transformations de l'activité
- Les risques opérationnels liés à l'exécution des opérations de trésorerie (notamment risque de fraude)
- Le risque de liquidité
- Les risques de marché (change, taux, matières premières) et de contrepartie

### UN ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTAIRE ET FISCAL QUI SE COMPLEXIFIE

- Les normes sur les moyens de paiement (Sepa), les mesures de lutte anti-blanchiment
- Les obligations relatives aux instruments financiers dérivés (EMIR / DFA)
- L'évolution des normes IFRS : normes IAS 39 (IFRS 9), norme IFRS 13 (risque de contrepartie)
- Une réglementation "bancaire" qui se densifie
- Les enjeux fiscaux d'un trésorier (prix de transfert, taxe sur les transactions financières, FATCA, ...)

## POINTS FORTS

- Panorama exhaustif des contrôles internes des opérations de trésorerie

# AUDITER OU AUTO-ÉVALUER UNE TRÉSORERIE

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant middle, back-office et SI**

**> 20/03/2015**
**> 09/10/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers et responsables financiers

**Stages associés :**
Page 66
Page 67

## OBJECTIFS

- Accroître sa maîtrise de la gestion de trésorerie et du management de la fonction en utilisant des démarches et méthodologies d'audit
- Auto-évaluer son degré de maîtrise des risques et mesurer son niveau de contrôle interne des opérations de trésorerie et de son organisation
- Élaborer son plan d'amélioration

## CONTENU

### L'AUDIT, LE CONTRÔLE INTERNE ET LA GESTION DES RISQUES

- L'audit interne d'une fonction : la définition et l'énoncé des principes, l'audit financier et l'audit fonctionnel de la trésorerie, la différence et la complémentarité des finalités et des outils
- L'audit, le contrôle interne et la gestion des risques
  - La définition des objectifs et des méthodologies respectives
  - L'application à la fonction trésorerie

### LA MÉTHODOLOGIE D'UNE MISSION D'AUDIT ET SON APPLICATION À LA TRÉSORERIE

- L'organisation et le déroulement d'une mission
- L'approche de l'audit de trésorerie par les risques

### LES MÉTHODES ET OUTILS D'AUDIT ET LEUR APPLICATION À LA TRÉSORERIE

- Les modalités de conduite d'une mission
- Les outils d'interrogation et de description

### L'AUDIT DES ASPECTS ORGANISATIONNELS ET DES SÉCURITÉS

- Les objectifs de l'audit et du contrôle interne
- Le diagnostic de la fonction trésorerie
- La ségrégation des tâches au sein des organisations
- Les sécurités physiques, organisationnelles et informatiques
- Le *reporting*

### L'AUDIT D'UNE GESTION DE TRÉSORERIE CENTRALISÉE

- La déclinaison de l'audit en fonction du degré de centralisation
- L'évaluation de la performance de l'organisation centralisée
- Application : les risques d'une gestion centralisée par société pivot

### L'AUDIT DE LA GESTION QUOTIDIENNE DE TRÉSORERIE

- L'investigation de la gestion quotidienne
  - Le diagnostic de la négociation des conditions bancaires
  - Le contrôle des opérations bancaires
  - La position de trésorerie en date de valeur
  - L'analyse des modalités de gestion informatisée
- L'investigation de la gestion prévisionnelle

### LES PLACEMENTS, LES FINANCEMENTS ET LES OPÉRATIONS DE MARCHÉ

- Les risques potentiels et les modalités d'arbitrage
- Le diagnostic et les modalités de gestion par nature de risques
- L'évaluation du contrôle interne

## POINTS FORTS

- Formation qui présente les fondamentaux de l'audit de trésorerie et propose des outils pour faire sa propre auto-évaluation

# ANALYSE FINANCIÈRE : BILAN, RÉSULTAT ET TRÉSORERIE

**2 jours** (14 heures)

**> 16 et 17/03/2015**
**> 06 et 07/10/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers et responsables financiers

**Stages associés :**
Page 27
Page 60

## OBJECTIFS

- Appréhender au mieux la lecture des comptes de l'entreprise et les nouveaux enjeux qui découlent des évolutions réglementaires, étudier l'impact des nouvelles réformes et des normes IFRS sur les risques

## CONTENU

### LE BILAN
- La photo de l'entreprise à un moment donné
- L'évaluation du besoin (ou excédent) de trésorerie
- L'évaluation du besoin en fonds de roulement
- La notion de bilan normatif

### LE RÉSULTAT
- Le film de l'exercice
- La définition et la structure
- La typologie des cycles et des résultats
- L'interprétation des soldes intermédiaires de gestion

### LES FLUX DE TRÉSORERIE
- La définition et le classement des flux de trésorerie
- La construction d'un tableau de flux de trésorerie
- L'interprétation du tableau de flux de trésorerie

### L'ANALYSE DES ÉTATS FINANCIERS
- L'analyse de l'activité : les cycles long, court et saisonnier
- La création de richesse : la valeur ajoutée
- L'investissement : la capacité d'autofinancement
- Le financement : les conditions pour l'obtention de bonnes conditions bancaires
- L'analyse de la rentabilité

### LA COMMUNICATION FINANCIÈRE
- Les objectifs de la communication financière
- Les relations entre le responsable comptable et le trésorier (ou directeur financier)
- Les autorités de tutelle : l'AMF et l'ANC
- Les réglementations comptables en vigueur et les documents à publier : focus sur les IFRS
- La certification des comptes

### L'IMPACT DES RÉCENTES RÉFORMES RÉGLEMENTAIRES SUR LA PRODUCTION DES COMPTES DE L'ENTREPRISE
- La notion de contrôle interne
- Les risques : la loi de sécurité financière et la loi Sarbanes Oxley
- La comptabilité dont les IFRS
- L'impact des réformes réglementaires sur l'organisation et les systèmes d'information

### CAS PRATIQUE
- Analyse financière d'un établissement bancaire et d'une entreprise industrielle et commerciale

## POINTS FORTS

- Acquisition des repères essentiels qu'un trésorier ou responsable financier doit connaître en analyse financière

NOUVEAU

# RÉUSSIR UN PROJET SI TRÉSORERIE EN 5 ÉTAPES

**2 jours** (14 heures)

**Cycle certifiant**
**Trésorier confirmé**

**> 18 et 19/05/2015**
**> 19 et 20/11/2015**

**Adhérent :**
1 230 € HT
**Non-adhérent :**
1 540 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers, chefs de projets maîtrise d'ouvrage et tout collaborateur impliqué dans la refonte ou l'optimisation d'un système d'information

## OBJECTIFS

- Acquérir les outils méthodologiques pour réussir chaque étape d'un projet SI : définition du besoin, choix de la solution, organisation des équipes, mise en place et suivi d'un tableau de bord, communication et conduite du changement
- S'entrainer à leur utilisation dans le cadre d'un cas pratique puisé dans l'environnement du trésorier

## CONTENU

### QU'EST-CE QU'UN PROJET ?

### COMMENT CHOISIR LA SOLUTION QUI VOUS CORRESPOND

- Rédiger le cahier des charges
- Bâtir et mener un appel d'offres
- Décrypter le panorama des éditeurs
- Noter les offres reçues
- Définir la short-list
- Préparer les ateliers pour tester les solutions
- Choisir (et renoncer)

### COMMENT PRÉPARER LA MISE EN ŒUVRE

- Définir l'approche de mise en œuvre
- Qualifier le besoin d'une assistance externe
- Répartir la charge entre les ressources internes et l'assistance externe
- Préparer la phase des négociations : avec l'éditeur et dans l'entreprise
- Organiser le pilotage du projet
- Définir la gouvernance
- Evaluer la charge de travail
- Construire le planning de mise en œuvre
- Savoir anticiper les risques
- Monter un tableau de bord efficace

### COMMENT RÉUSSIR LE LANCEMENT

- Préparer un kick-off fédérateur
- Anticiper les freins au changement

### COMMENT MENER LA MISE EN ŒUVRE

- Spécifier et qualifier les besoins
- S'organiser pour éviter l'effet tunnel
- Préparer la migration des données
- Organiser la documentation et les formations
- Réaliser les tests d'intégration et la recette
- Préparer un parallel run adéquat
- Réussir le passage en production

### COMMENT CLORE LE PROJET

## POINTS FORTS

- Parcours complet : théorie, méthode et expérimentation des outils présentés à chaque étape
- Constitution d'une boite à outils directement exploitable et contextualisée aux projets SI de trésorerie

# L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL ET INTERNATIONAL


| Durée | | Page |
|---|---|---|
| 1 jour | ORGANISER ET GÉRER LES POUVOIRS BANCAIRES | 72 |
| 1 jour | MAÎTRISER LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS DE TRÉSORERIE | 73 |
| 1 jour | NÉGOCIER LES CONTRATS CADRES (FBF, ISDA...) | 74 |
| 1 jour | NÉGOCIER LES CONTRATS DE FINANCEMENT | 75 |
| 1 jour | LES GARANTIES DE PAIEMENT À L'INTERNATIONAL | 76 |
| 1 jour | LES GARANTIES BANCAIRES : DE L'ÉMISSION AU SUIVI | 77 |
| 1 jour | LA TRÉSORERIE EN AMÉRIQUE LATINE | 78 |
| 1 jour | LA TRÉSORERIE EN ASIE | 79 |

# ORGANISER ET GÉRER LES POUVOIRS BANCAIRES

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant middle, back-office et SI**

**> 23/01/2015**
**> 18/05/2015**
**> 08/10/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, directeurs financiers chargés de mettre en place et de contrôler les signatures et délégations de pouvoirs bancaires

**Stage associé :**
Page 67

## OBJECTIFS

- Savoir comment organiser les délégations de pouvoirs
- Connaître les enjeux en matière de responsabilité civile et pénale pour les dirigeants

## CONTENU

### L'ENCADREMENT JURIDIQUE DE LA DÉLÉGATION DE POUVOIRS

- La typologie des délégations de pouvoirs
  - L'organisation des pouvoirs en fonction de la forme sociale de l'entreprise
  - Les types de pouvoirs pouvant être délégués
  - Le cas particulier de la gestion des comptes bancaires
- L'organisation juridique des délégations de pouvoirs
  - Le processus de mise en place
  - La résiliation et la durée de validité
  - La rédaction des délégations de pouvoirs
- La gestion des responsabilités pénales
  - Les conditions de l'exonération de responsabilité du délégant
  - Les situations pour lesquelles la responsabilité du délégant est maintenue

### LE CONTRÔLE INTERNE ET LA DÉLÉGATION DE POUVOIRS BANCAIRES

- Les principes de contrôle interne et leurs impacts organisationnels
  - La ségrégation des tâches
  - La traçabilité, l'auditabilité
- Les règles d'or en matière d'organisation des pouvoirs bancaires (nombre de signatures, contrôles...)
- Comment gérer les pouvoirs bancaires (suivi, mise à jour) en respectant les principes de contrôle interne et de sécurité, selon la taille et le contexte de l'entreprise ?

### VERS UNE GESTION DÉMATÉRIALISÉE DES POUVOIRS BANCAIRES

- Le contexte : évolutions juridiques et techniques
- Les solutions du marché
- Les projets de place en cours
- Illustration, retour d'expérience sur des projets de systèmes de gestion des pouvoirs

## POINTS FORTS

- Appréhension globale des enjeux juridiques et réglementaires
- Nombreuses illustrations pratiques

# MAÎTRISER LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS DE TRÉSORERIE

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant Trésorier confirmé**

**> 15/01/2015**
**> 26/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et fiscalistes en charge des opérations de trésorerie nationales, internationales et de la centralisation des opérations de trésorerie

## OBJECTIFS

- Maîtriser et optimiser les incidences fiscales et budgétaires des opérations de trésorerie nationales et internationales

## CONTENU

### LES INCIDENCES FISCALES DES OPÉRATIONS DE TRÉSORERIE

- Les opérations de trésorerie réalisées en France
  - Les taxes indirectes : incidences sur les activités financières
  - L'impôt sur les sociétés dans les opérations de trésorerie
- Les opérations internationales de trésorerie
  - Les conventions fiscales et les retenues à la source
  - Les dispositifs anti-abus

### LES INCIDENCES FISCALES DE LA CENTRALISATION DE TRÉSORERIE

- Les prix de transfert
- Les choix de la localisation d'une centrale de trésorerie

## POINTS FORTS

- Acquisition des principaux repères pour comprendre la fiscalité des produits de trésorerie
- Échange des meilleures pratiques

# NÉGOCIER LES CONTRATS CADRES (FBF, ISDA...)

**1 jour** (7 heures)

**> 11/03/2015**
**> 09/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et/ou juridiques amenés à négocier et à signer des conventions-cadres relatives aux opérations de marché

**Stages associés :**
Page 54
Page 55

## OBJECTIFS

- Savoir inscrire les instruments financiers dans des contrats cadres pour bénéficier de protections particulières en cas de dépôt de bilan
- Connaître la jurisprudence existante en la matière qui souligne l'importance de la dimension juridique compte tenu des enjeux financiers en cause

## CONTENU

### GÉNÉRALITÉS

- Les objectifs et intérêts des conventions-cadres
- Le cadre juridique français : domaines du droit à maîtriser...
- L'historique des conventions-cadres
- ISDA 2002 et mises à jour, FBF 2001 et *EURO MASTER AGREEMENT*

### L'ÉTUDE DES CONVENTIONS-CADRES ISDA, FBF ET EURO MASTER AGREEMENT

- La structure de la documentation
- L'étude systématique
- La négociation et le contenu du *schedule*

### LA QUESTION DE LA COLLATÉRALISATION

- L'intérêt de la collatéralisation
- La pratique de marché et le cadre juridique

### L'OBLIGATION D'INFORMATION ET DE CONSEIL

- La notion d'opérateur averti, de client non professionnel, de client professionnel et de contrepartie éligible
- Établir un *schedule* modèle

## POINTS FORTS

- Vision d'ensemble du mode d'emploi des conventions cadres et des risques afférents

# NÉGOCIER LES CONTRATS DE FINANCEMENT

**1 jour** (7 heures)

**Cycle certifiant Trésorier confirmé**

**> 15/04/2015**
**> 27/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers et juridiques impliqués dans la mise en place ou le suivi de lignes de crédit et d'émissions obligataires

**Stages associés :**
Page 46
Page 47
Page 50

## OBJECTIFS

- Maîtriser les principales clauses des contrats de crédit et d'émission de titres
- Apprendre à négocier les *covenants*

## CONTENU

### GÉNÉRALITÉS

- L'importance des contrats de financement
- La typologie des contrats de financement

### LES CRÉDITS SYNDIQUÉS

- La structure des crédits syndiqués
- Les clauses de mise à disposition, de remboursement et d'intérêt
- Les déclarations et garanties
  - Les déclarations et garanties usuelles
  - Les pièges à éviter
- Les engagements
  - L'engagement de faire et celui de ne pas faire
  - Les *covenants* financiers
- Les cas de défaut
  - La typologie des cas de défaut
  - Les clauses de défaut croisé, de faillite et la MAC
- Les clauses standards
- La négociation des crédits syndiqués

### LES EMPRUNTS OBLIGATAIRES

- La diversité des documentations d'emprunts obligataires
- La documentation des programmes EMTN
- Les *covenants* des programmes EMTN

### CAS PRATIQUE

***NB :*** *la formation est dispensée en français mais s'appuie sur de nombreux exemples de clauses en anglais.*

## POINTS FORTS

- Revue des techniques juridiques des financements bancaires
- Fourniture d'un *mark-up* complet

# LES GARANTIES DE PAIEMENT À L'INTERNATIONAL

**1 jour** (7 heures)

**> 23/03/2015**
**> 19/06/2015**
**> 04/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, financiers internationaux, commerciaux, acheteurs et juristes internationaux

## OBJECTIFS

- Maîtriser la panoplie des instruments de garantie de paiement du commerce international (Credoc, *standby letters*, garanties bancaires)
- Savoir choisir l'instrument le plus adapté à chaque situation (usage, pays, client ...)
- Maîtriser la négociation, la mise en place et la gestion de ces instruments

## CONTENU

### LES RISQUES DE PAIEMENT

- L'analyse des principaux risques
- La couverture par les assureurs et les banques
- L'importance de la négociation commerciale et de la rédaction des contrats

### LES INSTRUMENTS POUR COUVRIR LES PAIEMENTS

- Le crédit documentaire
  - La négociation commerciale, l'ouverture et la réception du crédit, l'utilisation et le prélèvement
  - La nature juridique des engagements
  - La tarification
- La *standby letter of credit*
  - Les mécanismes
  - La nature juridique des engagements
  - La tarification
- Les garanties bancaires
  - Les mécanismes
  - La nature juridique de l'engagement
  - La tarification

## POINTS FORTS

- Panorama complet des garanties de paiement à l'international
- Approche opérationnelle

# LES GARANTIES BANCAIRES : DE L'ÉMISSION AU SUIVI

**1 jour** (7 heures)

**> 26/03/2015**
**> 21/09/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, directeurs financiers, ingénieurs d'affaires, *credit managers* et juristes

**Stage associé :**
Page 46

## OBJECTIFS

- Comprendre la diversité et la portée juridique des engagements des garanties bancaires
- Connaître les différents types de garanties : par objet ou par émetteur
- Comprendre les montages simples et complexes : émetteur, sous-jacent, bénéficiaires, les groupements ou JV et les réémissions locales à l'étranger
- Appréhender le rôle du trésorier et ses missions internes (organisation et *reporting*) et externes (conditions contractuelles et financières)

## CONTENU

- Les types d'engagement
- Les mécanismes d'approbation interne
- L'appel de la garantie
- Cas pratique sur la rédaction d'une garantie
- Les émetteurs et leurs spécificités
- Les schémas d'émissions possibles
- Le rôle du trésorier
- Cas pratique sur la mise en place d'une garantie internationale en Algérie : quelles questions ? quelles réponses ? à quel moment ? quelle organisation ?
- Analyse des besoins et outils
- Cas pratique : bâtir un rétro planning de l'émission d'une garantie en Algérie : quelles questions ? quelles réponses ? à quel moment ? quelle organisation ?

## POINTS FORTS

- Acquisition des repères essentiels pour comprendre les garanties bancaires
- Vision croisée juridique et financière

# LA TRÉSORERIE EN AMÉRIQUE LATINE

**1 jour** (7 heures)

**> 19/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers qui travaillent avec des filiales basées en Amérique latine ou dont l'entreprise a des projets d'implantation dans cette zone géographique

## OBJECTIFS

- Donner une vision globale de l'environnement et des défis de la gestion de trésorerie et du *cash management* en Amérique latine
- Partager les bonnes pratiques dans la zone géographique

## CONTENU

### LE CONTEXTE
- La situation économique et les perspectives
- Revue pays par pays

### LE *CASH MANAGEMENT*
- Les instruments de paiement et d'encaissement
- Les systèmes de *clearing* et de compensation

### L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE
- Panorama et évolutions
- Les types de comptes bancaires
- Les appels d'offres bancaires

### L'ENVIRONNEMENT DE FINANCEMENT
- Les prêts interco, la dette *local/offshore* et l'injection de capital
- Les financements à long terme
- Les financements du commerce *(trade)*

### LES RISQUES ET LA GESTION DE LIQUIDITÉ
- L'analyse et la protection des risques
  - Risque de change
  - Instruments *spot, forward, swaps* et option
  - Risque de taux
  - Risque pays
  - Risque commercial
- La gestion de la liquidité
  - Structure de compte
  - *Cash pooling* : physique et notionnel
  - *Cash concentration*
  - *Zero balancing*
  - Investissements
  - *Cash* bloqué (Colombie, Venezuela, Argentine, Brésil)

## POINTS FORTS

- Présentation complète des problématiques liées au *cash management* et à la trésorerie dans la zone géographique
- Formateur installé dans la zone

# LA TRÉSORERIE EN ASIE

**1 jour** (7 heures)

**> 25/03/2015**
**> 05/11/2015**

**Adhérent :**
750 € HT
**Non-adhérent :**
940 € HT
Repas compris

**Public concerné :**
Trésoriers, responsables financiers qui travaillent avec des filiales basées en Chine ou dont l'entreprise a des projets d'implantation dans cette zone géographique

## OBJECTIFS

- Comprendre le *cash management* et la relation bancaire en Asie dans un environnement complexe
- Partager les bonnes pratiques dans la zone géographique
- Identifier les opportunités

## CONTENU

### LE CONTEXTE EN ASIE
- Contexte général et cartographie du *cash management* en Asie
- Les principaux pays émergents : la Chine mais également l'Inde, la Thaïlande et la Corée du Sud

### LA CHINE : LE POSITIONNEMENT DE LA CHINE EN ASIE ET DANS LE MONDE
- Contexte général
- Contextes sociaux-économiques

### LE *CASH MANAGEMENT* EN CHINE
- Les instruments de paiement et d'encaissement spécifiques en Chine
- Les systèmes de *clearing* et de compensation
- Les organes de régulation

### L'ENVIRONNEMENT BANCAIRE EN CHINE
- Les types de comptes bancaires
- Panorama et capacités des banques
- Complexité des appels d'offres bancaires

### LA GESTION DES LIQUIDITÉS ET DES FINANCEMENTS INTRA-GROUPE EN CHINE
- Le cash pooling domestique en Chine
- Les financements bancaires
- Les possibilités de *cash pooling cross-border*
- L'internationalisation du RMB et la Shanghai *Free Trade Zone*

### LES AUTRES PAYS ÉMERGENTS D'ASIE : LES PARTICULARITÉS DES AUTRES PAYS
- Les contextes politiques et environnementaux dans ces pays
- Les instruments de paiements et d'encaissements et services bancaires spécifiques dans ces pays
- La règlementation en matière de *cash pooling* et de FX

### RÉFLEXION STRATÉGIQUE SUR L'ORGANISATION DES FLUX EN ASIE
- Panorama, capacités et stratégies des banques dans la région
- Focus sur les capacités des banques en matière de *cash pooling*
- Les chantiers menés par des pairs en Asie
- Questions-réponses

### CAS PRATIQUE RÉGIONAL

## POINTS FORTS

- Présentation complète des problématiques liées au *cash management* et à la trésorerie dans la zone géographique
- Formateurs experts de la zone

## N° D'ENREGISTREMENT

Le centre de formation est enregistré par le service du contrôle de la formation professionnelle de la préfecture de la région Ile-de-France sous le n° 11 75 02 220 75

## DES FORMATEURS EXPERTS

L'AFTE sélectionne ses formateurs parmi ses adhérents qui par leur fonction appliquent au quotidien les techniques et les produits qu'ils enseignent aux stagiaires. Proches de l'AFTE, les formateurs garantissent une formation au fait des problématiques et des réflexions de la profession.

## DES TRÉSORIERS RÉFÉRENTS

Chaque formateur est associé à un trésorier référent, membre du comité de formation et expert dans son domaine. Cette organisation garantit la qualité des stages et leur cohérence avec l'évolution de la profession.

## LE CENTRE DE FORMATION

Le centre de formation de l'AFTE dispose de trois salles pouvant accueillir au maximum une douzaine de stagiaires.
C'est la garantie d'une formation en groupe restreint permettant des échanges actifs entre les participants et les formateurs. Afin d'assurer un équilibre parmi les stagiaires et favoriser les échanges, le nombre d'inscrits d'une même entreprise est limité à 2 par session de formation.

Très occasionnellement, pour des raisons de disponibilité, les formations peuvent avoir lieu dans des salles extérieures mais toujours dans les mêmes conditions de confort et de proximité.

## LE MATÉRIEL

Chaque salle est équipée d'un vidéo-projecteur et de paper board. L'AFTE offre ainsi des conditions de matériel et de confort de qualité afin d'assurer la meilleure présentation et compréhension des formations dispensées.

## RESTAURATION ET PAUSES

Le déjeuner, auquel participent l'ensemble des stagiaires et le formateur (hors ZOOMs), est inclus dans la prestation de formation. C'est un temps fort à la fois de détente et de poursuite des échanges initiés au cours de la matinée.
Le centre est non-fumeur, mais des pauses sont prévues à intervalles réguliers avec rafraîchissements et boissons chaudes.

## HÉBERGEMENT

Une liste d'hôtels à proximité de l'AFTE peut être demandée auprès du secrétariat.

## STAGE SUR MESURE

Sur demande, l'AFTE peut réaliser toute action de formation dans vos locaux à partir des séminaires de ce programme.

Adresse

**AFTE**
**3, rue d'Edimbourg**
**CS 40011 - 75008 PARIS**

**MÉTRO : Europe**

**PARKING : Bergson**

www.afte.com

## PLAN D'ACCÈS

## INSCRIPTION ET SUIVI ADMINISTRATIF

### Confirmation d'inscription
A réception de la commande de formation transmise par courrier, mail, fax ou sur le site internet, une confirmation est adressée à l'inscrivant et au participant. Les inscriptions sont enregistrées par ordre d'arrivée ; il est par conséquent recommandé de s'inscrire au plus tard 2 semaines avant la date de la formation.

### Convention de formation
Dès ouverture de la session, une convention de formation est adressée en double exemplaire à l'inscrivant dont un doit être retourné signé et revêtu du cachet de l'entreprise pour valider l'inscription. Le retour de la convention signée conditionne la réservation définitive de l'inscription.

### Convocation
Au plus tard une semaine avant la date du stage, une convocation est adressée directement au stagiaire ainsi qu'à l'inscrivant pour information.

### Fiche d'évaluation
A chaque fin de session, une fiche d'évaluation est à rendre dûment remplie par les stagiaires afin de pouvoir analyser le taux de satisfaction des participants.

### Attestation de présence
A chaque fin de session, l'AFTE adresse à l'inscrivant une attestation de la formation suivie par le stagiaire.

### Attestation de formation
A chaque fin de session ou de cycle, l'AFTE adresse au stagiaire une attestation de la formation ou du cycle suivi.

### Remplacement
Les remplacements entre stagiaires d'une même société sont acceptés à n'importe quel moment et sans frais. Ils doivent être communiqués, soit par fax, soit par e-mail.

### Annulation et report
Seuls les reports et annulations par écrit seront pris en considération (courrier, fax, mail).
En cas d'annulation, 50% du montant de la formation est dû si l'annulation est reçue moins de 21 jours avant le début de la formation et 100% moins de 7 jours avant. Le remplacement entre stagiaire est possible à condition qu'il soit communiqué au moins 48 heures avant le début de la formation. Le report d'une formation est possible dans la limite des places disponibles dans les 6 mois. Un coût additionnel de 20% du montant de la formation est alors appliqué pour couvrir les frais administratifs.

## CERTIFICAT CP ffp
L'AFTE est habilitée par l'ISQ-OPQF pour organiser des parcours de formation certifiants CP ffp. La certification est proposée en option et représente un coût supplémentaire aux frais de formation (voir tarifs page 83).
La certification est une démarche qui vise à valider l'acquisition de compétences par un contrôle continu et un examen final spécifiques à chaque parcours. L'AFTE propose 6 parcours certifiants (voir programme page 7) qui représentent des formations complètes destinées à acquérir les compétences et les méthodes d'une fonction du métier de trésorier.
A la fin de chaque parcours certifiant, sous réserve du contrôle continu et de la note d'examen final, l'AFTE adressera un certificat CP ffp. Pour tout renseignement sur les programmes et conditions des certificats CP ffp s'adresser à l'AFTE ou consulter le site www.afte.com.

**Programme et Inscriptions**

**Catherine JURY-TRAN**
RESPONSABLE DU CENTRE DE FORMATION

**Emmanuelle RÉVILLION**
RESPONSABLE ADMINISTRATIVE FORMATION

**E-mail :** formation@afte.com
**Tél : 01 42 81 98 39**
**Fax : 01 42 81 58 55**
**Sur internet :** www.afte.com

Qualification des Services Intellectuels ISQ OPQF
Domaine : Finance – Gestion Membre ffp

Merci de renvoyer votre bulletin d'inscription dûment rempli à :

**AFTE**
**3, rue d'Edimbourg**
**CS 40011 - 75008 PARIS**

**ou par fax au :**
**01 42 81 58 55**

**E-mail :** formation@afte.com

**Inscription en ligne**
www.afte.com

**TARIF ADHÉRENT AFTE**
Le tarif adhérent est applicable aux collaborateurs des membres de l'AFTE

*La société a-t-elle un adhérent à l'AFTE ?*
☐ *oui* ☐ *non*

# BULLETIN D'INSCRIPTION
## (À PHOTOCOPIER OU TÉLÉCHARGER)

### INFORMATIONS CONCERNANT LE STAGIAIRE

Cocher la case correspondante : ☐ Mme ☐ Melle ☐ M.

Nom :
Prénom :
Société :
Siren :
Fonction :
Tél : Fax :
E-mail :
Adresse professionnelle :

### INFORMATIONS CONCERNANT L'INSCRIVANT

Cocher la case correspondante : ☐ Mme ☐ Melle ☐ M.

Nom :
Prénom :
Société :
Fonction :
Tél : Fax :
E-mail :

### INFORMATIONS CONCERNANT L'ENTITÉ DE FACTURATION

Nom :
Adresse :

| INTITULÉ DE LA FORMATION | DATE | TARIF HT |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

# TARIFS 2015

| FORMATIONS | ADHÉRENT | NON-ADHÉRENT |
|---|---|---|
| Formation **1 jour** | 750 € HT | 940 € HT |
| Formation **2 jours** | 1 230 € HT | 1 540 € HT |
| Formation **3 jours** | 2 050 € HT | 2 550 € HT |
| Formation **5 jours** | 3 250 € HT | 4 070 € HT |
| **ZOOMs** (1/2 journée) | 430 € HT | 560 € HT |

| PASS'FORMATION | ADHÉRENT | NON-ADHÉRENT |
|---|---|---|
| Pass' **6 jours** | 3 825 € HT | 4 780 € HT |
| Pass' **10 jours** | 6 160 € HT | 7 700 € HT |

| CYCLES MÉTIER avec option certifiante | ADHÉRENT | NON-ADHÉRENT |
|---|---|---|
| Trésorier gestion quotidienne (5j) | 3 250 € HT | 4 070 € HT |
| Trésorier cash management (6j) | 3 825 € HT | 4 780 € HT |
| Trésorier financements placements (8j) | 5 000 € HT | 6 250 € HT |
| Trésorier opérations de marchés (5j) | 3 250 € HT | 4 070 € HT |
| Trésorier middle et back-office (6j) | 3 825 € HT | 4 780 € HT |
| Trésorier confirmé (6j) | 3 825 € HT | 4 780 € HT |
| Parcours complet certifiant (35j) | 21 300 € HT | 27 000 € HT |
| Frais de certification par parcours | 765 € HT | 995 € HT |

NOTES

# Modalités et conditions générales de prestations de services gérant les stages inter-entreprises, Pass AFTE et parcours certifiants CP ffp

**DÉFINITION**

***Stages inter-entreprises et Pass AFTE :***

On entend par stages inter-entreprises et Pass AFTE de formation, les stages sur catalogue réalisés dans nos locaux ou dans des locaux mis à disposition par l'AFTE. Le client ou l'entreprise : terme désignant la personne morale ou physique inscrivant un ou plusieurs stagiaires aux sessions de formation organisées par l'AFTE.

***Parcours certifiants CP ffp :***

Les parcours certifiants CP ffp permettent de valider les acquis d'un cycle de formation et attestent de la maîtrise d'une fonction du métier de trésorier.

**OBJET ET CHAMP D'APPLICATION**

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par l'acheteur et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de prestations de services qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur et, notamment, sur toutes conditions générales d'achat.

**DOCUMENTS CONTRACTUELS**

■ Pour les Pass AFTE de formation et les parcours certifiants CP ffp, l'AFTE réalise au préalable un devis contenant les modalités de facturation et paiement.

■ L'AFTE fait parvenir au client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi sur la base des tarifs en catalogue ou d'un devis préalablement validé par le client.

■ Le client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à l'AFTE un exemplaire signé et portant son cachet commercial.

■ La facture et l'attestation de présence sont adressées au service formation du client après chaque session de formation. Pour les Pass AFTE de formation et les parcours certifiants, le respect des modalités de paiement définies par les conditions générales ci-dessous ou le devis ou la convention de formation conditionne la poursuite du programme.

■ Le client s'engage à informer le stagiaire qu'il devra remplir les documents présentés par l'AFTE notamment : la feuille de présence, l'attestation individuelle de présence et la fiche d'évaluation.

■ Pour les parcours certifiants, le client s'engage à informer le stagiaire qu'il devra effectuer le contrôle continu et l'examen final prévus dans le programme. Si tel n'est pas le cas, les frais de certification restent dus.

***Pour les stages inter-entreprises, les Pass AFTE et les parcours certifiants :***

L'acceptation de l'AFTE étant conditionnée par la signature de la convention, l'AFTE se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le client, tant que la convention n'aura pas été retournée signée à l'AFTE.

**TARIFS, FACTURATION**

■ Tous les tarifs sont indiqués hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur.

■ Toute session de formation commencée est due dans son intégralité même si le stagiaire ne se présente pas ou ne suit pas la formation jusqu'à son terme. Tous Pass AFTE et parcours certifiant commencés mais non terminés seront traités au cas par cas sur la base des conditions d'annulation ci-dessous.

***Les tarifs Pass AFTE***

Les tarifs Pass AFTE peuvent être appliqués dans les conditions suivantes :

■ À la commande des formations : les tarifs Pass AFTE pourront être appliqués consécutivement à une commande par écrit d'une sélection de formations proposées dans le catalogue. Le tarif appliqué correspondra au nombre total de jours de formation commandés. Les conditions tarifaires seront appliquées à la facturation des formations commandées.

■ Une commande de nombre de jours de formation : il est possible de commander un nombre de jours de formation sans préciser à la commande les formations sélectionnées. Dans ce cas, les formations seront facturées aux prix catalogue au fur et à mesure des inscriptions et la facture de la dernière formation intègrera la remise Pass AFTE correspondante.

■ Les tarifs Pass AFTE sont valables pour des formations qui se dérouleront de janvier à décembre de l'année de commande.

■ En cas de report d'une ou des formations d'un Pass AFTE commandé, les tarifs sont maintenus si le nombre d'heures de formation reste inchangé.

■ En cas d'annulation partielle d'une commande Pass AFTE :

- initiée par le participant : les conditions d'annulation ci-après sont appliquées et les autres formations constituant le Pass AFTE commandé sont recalculées sur la base du tarif catalogue ;
- initiée par l'AFTE sans proposition de report : : le tarif Pass AFTE appliqué à la commande est maintenu pour les formations effectuées et restant à faire.

■ Les frais engagés peuvent faire l'objet d'une demande de prise en charge dans le cadre de la formation professionnelle.

■ Ces tarifs comprennent la participation au séminaire, la documentation, les déjeuners et les pauses.

**RÈGLEMENT**

■ Modalités de règlement : les factures sont payables sans escompte et à l'ordre de l'AFTE

■ Pour chaque session de formation réalisée le client s'engage à régler par paiement dans un délai de 30 jours à compter de la date de la facture.

■ Pour les Pass AFTE et les parcours certifiants : le client s'engage à verser 50% à la signature de la convention puis 30% dès la fin du premier stage, et le solde à la fin du dernier stage du Pass AFTE ou du parcours certifiant sauf modalités de règlement autres définies dans la convention.

**CONFORMITÉ PAR RAPPORT AU CATALOGUE**

L'AFTE s'engage sur cette conformité. Toutefois elle peut se réserver le droit :

■ De mettre à jour les programmes de formation en cours d'année par rapport à l'évolution de la profession,

■ Le cas échéant de changer de formateur pour un formateur de compétence équivalente,

■ De modifier les dates d'intervention sous réserve de prévenir le client au plus tard 15 jours à l'avance.

**RÈGLEMENT INTERIEUR**

Les stagiaires s'engagent à respecter le règlement intérieur du centre de formation affiché dans chaque salle.

**RÈGLEMENT PAR UN OPCA**

Si le client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCA dont il dépend, il lui appartient :

■ De faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;

■ De l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande ;

■ De s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au client et payé par ce dernier.

Si l'AFTE n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCA, le client sera facturé de l'intégralité du coût du stage et devra en acquitter le paiement.

**PÉNALITÉ DE RETARD**

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le client de pénalités de retard fixées à une fois et demie le taux d'intérêt légal (C.Com. Art. 441-6 al 3).

Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le client qu'elles ont été portées à son débit.

**REFUS DE COMMANDE**

Dans le cas où un client passerait une commande à l'AFTE, sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), l'AFTE pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le client puisse prétendre à une quelconque indemnité.

**CONDITIONS D'ANNULATION ET DE REPORT**

**Du fait de l'entreprise :**

Seules les annulations par écrit seront prises en considération dans les conditions suivantes :

■ Annulation reçue plus de 21 jours avant le début du stage : remboursement intégral.

■ Annulation reçue entre 8 et 20 jours avant le début du stage : 50 % des droits restent dus pour couvrir les frais administratifs et les engagements pris par l'AFTE envers ses fournisseurs.

■ Annulation reçue moins de 7 jours avant le début du stage : 100 % des droits restent dus.

Le remplacement entre les stagiaires d'une même société est possible à condition que le remplaçant soit connu 48 heures avant le début de la session. Le report d'une formation est possible dans la limite des places disponibles dans les 6 mois. Un coût additionnel de 20% du montant de la formation est alors appliqué pour couvrir les frais administratifs.

**Du fait de l'AFTE :**

L'AFTE peut décider de reporter ou annuler un stage notamment en cas de demande du formateur, en raison d'un faible nombre d'inscrits, en raison d'un trop fort nombre d'inscrits ou pour toute raison de force majeure.

L'AFTE fait alors ses meilleurs efforts pour satisfaire les inscrits.

**INFORMATIQUE ET LIBERTÉS**

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le client à l'AFTE en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes sont utilisées par l'AFTE pour les besoins uniques desdites commandes.

Conformément à la loi française en vigueur, et tout particulièrement à la loi du 6 janvier 1978 dite " Informatique et Libertés ", le client dispose à tout moment d'un droit d'accès et de rectification sur les données personnelles contenues dans les fichiers de l'AFTE.

**PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE**

L'AFTE s'engage à remettre aux stagiaires un support de cours sous format papier ou électronique, à l'appréciation de l'AFTE.

Tous les documents techniques, remis par l'AFTE aux stagiaires, demeureront la propriété exclusive de l'AFTE et devront lui être rendus à sa demande.

Les clients s'engagent à ne faire aucun usage de ces documents susceptibles de porter atteinte aux droits de propriété intellectuelle de l'AFTE et/ou de ses partenaires, à ne les divulguer à aucun tiers, et à faire respecter cette obligation par les stagiaires inscrits par eux.

**RENONCIATION**

Le fait pour l'AFTE de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

**LOI APPLICABLE**

Les conditions générales et tous les rapports entre l'AFTE et ses clients relèvent exclusivement de la loi française.

**ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES**

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DES TRIBUNAUX DU DÉPARTEMENT DE PARIS quel que soit le siège ou la résidence du client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.

Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront.

La présente clause est stipulée dans l'intérêt de l'AFTE qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

**ÉLECTION DE DOMICILE**

L'élection de domicile est faite par l'AFTE à son siège social au 3, rue d'Edimbourg - CS 40011 - 75008 PARIS.

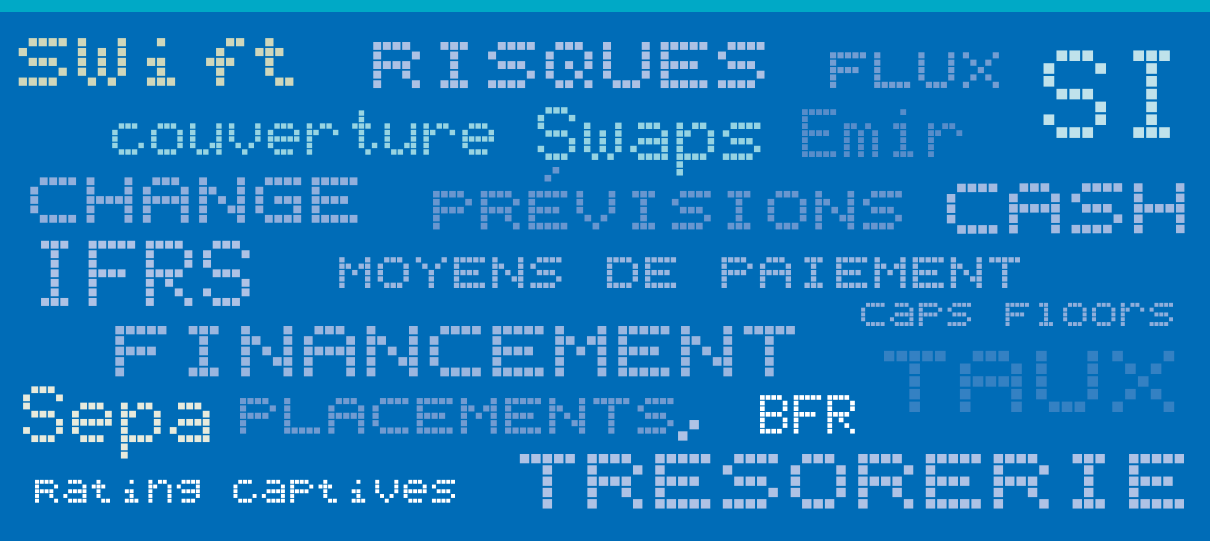
afte | Association Française des Trésoriers d'Entreprise

**L'AFTE** est une association professionnelle qui fédère des personnes intéressées par la gestion de trésorerie, le financement et la gestion des risques financiers. Nous avons vocation, dans ces trois domaines, à être LA référence. Nous nous fixons donc les missions principales suivantes :

- **L'évolution de notre métier** en favorisant l'échange de bonnes pratiques et le partage de thèmes communs au travers de travaux menés tant entre membres qu'avec des associations opérant dans des domaines complémentaires en France et des associations de trésoriers à l'étranger ;
- **Le développement de l'expertise de notre profession** en dispensant des programmes de formation et en conduisant des travaux de recherche en lien avec les universités et les grandes écoles ;
- **La promotion des intérêts de notre métier** en agissant auprès des instances de représentation, de régulation et de contrôle tant régionales, que nationales et internationales ;
- **La visibilité de la profession** en utilisant tout moyen de communication approprié.

**L'AFTE** compte environ 1400 membres. Elle regroupe, d'une part, 1000 membres actifs, trésoriers des entreprises publiques et privées de toutes tailles, et, d'autre part, environ 400 membres correspondants (banquiers, consultants, etc.). Outre son implantation parisienne, l'AFTE compte dix délégations régionales représentant 425 membres.

**L'AFTE** développe son action autour de six axes : les commissions, la représentation de la profession en France et à l'international, les manifestations, les publications, la formation et un site internet.




afte - 3, rue d'Edimbourg - 75008 Paris
Tél. 01 42 81 53 98 - Fax 01 42 81 58 55 - www.afte.com